

СВЯЗЬ С БЛИЗКИМИ на дальних расстояниях

Лицензия № 29777 Министерства РФ по связи и информатизации

Тольятти

www.rt.ru

Саратов

 РОСТЕЛЕКОМ

реклама



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. Коротков,
К.И. Кукк, Б.А. Ластович, Ю.Н. Лепихов,
В.В. Макаров, Т.А. Моисеева, Г.Е. Моница,
Н.Ф. Пожитков, Н.Н. Репин, В.С. Ромбро,
С.К. Сергейчук, В.В. Терехов,
И.В. Шибяева, М.А. Шнепс-Шнеппе,
В.К. Шульцева, М.В. Якушев**РЕДАКЦИЯ**

iks@iks-media.ru

Зам. главного редактора
В.С. Прохорова – pvs@iks-media.ruОбозреватели
Г.Н. Большова, А.Е. Крылова, Л.В. ПавловаРедакторы
И.А. Богородицкая – ib@iks-media.ru,
Ю.М. Севрюкова – js@iks-media.ruЗав. редакцией
В.И. ЯкунинаТехнический редактор
О.П. АрманДизайн 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
Ю.В. Шаповалова – ys@iks-media.ru
Д.Ю. Жаров, координатор – dim@iks-media.ruДиректор по развитию
М.А. Кожеченков – mk@iks-media.ru**СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ**Администратор базы данных
Т.В. Романенко – tr@iks-media.ruРаспространение
К.К. Чудовский – konst@iks-media.ruЖурнал 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.ruАдрес в Интернете: www.iks-media.ru
Редакция пользуется услугами
сети «МегаФон-Москва»
Тел.: (495) 502-5080№ 11/2006 подписан в печать 26.10.06.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Грустная пора. Еще не метет, но уже сквозит во все пределы. Самое время закутаться в кокон, мечтать, созерцать и философствовать. Не получается? Тогда попробуем совместить приятное с работой и не станем ограничивать себя пространственными пределами.

ИТ-проездной в руки и вперед по транспортным коридорам России. Без остановок и барьеров перескакиваем с поезда на самолет, с самолета – на баржу, с баржи – в грузовую фуру и снова в небо. Мечта, конечно. От Москвы до Петербурга, как показали расчеты «ИКС», грузовой состав идет со скоростью 4 км/ч. А все потому, что бумажная волокита и отсутствие единых информационных систем на транспорте. Зато карту шести международных транспортных коридоров в ТЕМЕ номера вы найдете вполне реальную. На пересечении коридоров и на стыках разных транспортных стихий (вода, земля, воздух) особая потребность в информационных технологиях. Если с ними беда – теряет экономика. Сколько – читайте в ТЕМЕ номера.

С плоскости карты – в заоблачные выси, на 20 тыс. км над землей. Оттуда ищем друг друга и полезные ископаемые, контролируем перевозки, решаем другие профессиональные задачи с помощью глобальных систем навигации GPS, ГЛОНАСС и Galileo. Наводим ФОКУС на три космических маяка, вычисляем их потребительскую пользу и не скрываем их ахиллесовых... пяток (да простит меня великий древнегреческий воин).

Возвращаемся на грешную землю, но глаз от неба не отрываем. Утки потянулись на юг, а ИТ-директора – в генеральные – как технологические лидеры компаний и скульпторы бизнеса («Russian CIO Summit: информтехнологии и ИТ-директора изменяют бизнес»). Тенденция, наметившаяся на Западе. Значит, и нам ждать скоро. Законы бизнеса везде одинаковые.

Один пишем, три в уме – еще одно правило бизнеса. Триумвират операторов в Зеленограде дает абоненту IP-телефонию, а в голове держит триумвират услуг – triple play («IP-телефония с прицелом на triple play»).

«ИКС» предупреждает: интим мобильной связи скоро взорвется рекламным бумом («Мобильный двигатель торговли»). Абоненту придется терпеть рекламу в обмен на бесплатный контент. Вы готовы?

Встретимся зимой.

Наталья Кий,
главный редактор

НОВОСТИ

- 3 КОЛОНКА РЕДАКТОРА**
- АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ**
- 6** Государство приглашает бизнес в новую экономику
- 8 ЛИЦА**
- ПЕРСОНА НОМЕРА**
- 9** Гиперборея Георгия ПАЧИКОВА
- КОМПАНИИ**
- 12** Новости от компаний
- СОБЫТИЯ**
- 20** Е. ВОЛЫНКИНА. Russian CIO Summit: информтехнологии и ИТ-директора изменяют бизнес
- 24** А. КРЫЛОВА. MVNO: удастся ли использовать новые возможности для бизнеса?
- 27** Л. ПАВЛОВА. Из жизни четвертого измерения. Ватутинские посиделки-2006
- 29** В.И. ДРОЖЖИНОВ. Совершенно секретно: стратегия развития электронной промышленности России
- 32** А. КРЫЛОВА. «Время широкополосных решений»
- 34** Е. ВОЛЫНКИНА. IBM Lotus берет курс на Hannover
- 35** А. КРЫЛОВА. Слав восточной мудрости и западного прагматизма
- СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ**
- 37** К. АНКИЛОВ. Новосибирск дает шанс интернет-провайдерам
- 38 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ**
- 93 НОВЫЕ ПРОДУКТЫ**

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!**



35
 Слав
 восточной
 мудрости и
 западного
 прагматизма

ТЕМА



спонсор темы

**Транспортные коридоры России
 Требуется единый ИТ-проездной, 40**

Рынок в движении

- 41** Россия-транзит: как обрести данность?
- 45** А.С. МИШАРИН.
ИТ-интеграция как свет
в конце коридора. Или в начале?
- 47** К. КОНДРАШОВ.
Таможня в эпицентре информационного обмена

ИТ-локомотив

- 49** Б.Л. КУНИН. ИТ поверх барьеров
на железнодорожных путях
- 52** Логика национальной логистики:
в авангарде – железнодорожники
- 53** А. БОГАТОВ. Правоведы корчуют пни
- 54** **По ту сторону транспорта.
Комментарии несторонних**

Не в тему

- 56** С.В. ПЧЕЛИН. Опасность на реках России!



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.iks-media.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



с о д е р ж а н и е

ДЕЛО

УСЛУГИ

74 IP-телефония с прицелом на triple play.

Место действия – Зеленоград.
Интервью с С. АЛИМБЕКОВЫМ

76 С. ДАНФОРД.

Мобильный двигатель торговли

УПРАВЛЕНИЕ

78 О.И. СКОКОВ, В.А. ЛЁВИН.

Как ускорить ввод новых услуг,
или Управление жизненным
циклом продукта

ГОРИЗОНТЫ

81 М. РАМНИ, К. ТРАН.

Будущее наступит уже завтра,
или Трудная дорога к 4G

РУБЕЖИ ОБОРОНЫ

84 А.Ю. ШЕГЛОВ, К.А. ШЕГЛОВ.

Контроль доступа вместо антивируса

88 А. РАЗУМОВ.

Риски мобильности можно снизить

ПРОБЛЕМА

90 И.И. СИДОРОВ.

VSAT: красные дни календаря.
История в приказах и программах



ФОКУС

58 GPS, ГЛОНАСС, Galileo –
три космических маяка
Чтобы не сбиться с пути

58 Небесный триумвират
крупным планом

59 Услуги с разной
субординацией

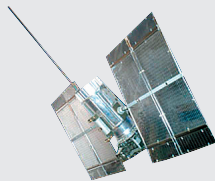
60 Орбитальная группировка

62 Точность – вежливость навигации

64 Космический треугольник:
интеграция выгодна!

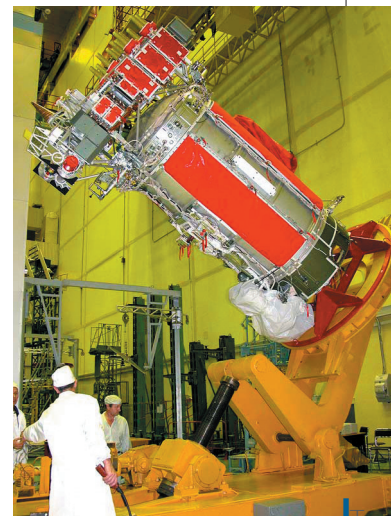
65 Навигационные приемники

60 Вести с Земли



58

GPS, ГЛОНАСС,
Galileo – три
космических маяка



РАКУРС

68 ИСО 9000
как зеркало русского менеджмента

70 Ударим качеством по коммуникациям,
или Шесть вопросов про СМК

72 СМК крупным планом



74

IP-телефония
с прицелом
на triple play

Государство приглашает бизнес в новую экономику

актуальный
комментарий

ПОДГОТОВИЛА
Александра КРЫЛОВА

Государство все четче обозначает свою готовность инвестировать в инновационное развитие и начинает создавать условия и инструменты для привлечения средств (см., например, «ИКС» № 10'2006, с. 8–9). А какие инновации помогут российской экономике повысить конкурентоспособность и быстрее интегрироваться в систему международного разделения труда? Поиск ответа на этот вопрос идет в разных измерениях – в политических кругах, научном сообществе, госорганах, бизнесе.

На недавней конференции «Новая экономика, знание, технологии», организаторами которой выступили организатор ежегодного Российского экономического форума в Лондоне компания Eventica и РИО-Центр, разговор шел в плоскости «государство–бизнес».

Новое время – новые знания

Сегодня очевидно, что проблема снижения уровня образования носит глобальный характер и представляет собой не что иное, как побочный результат развития «общества потребления». На протяжении десятилетий производители самого разного оборудования убеждали покупателей своей продукции, что для получения желанных благ цивилизации им вовсе не нужно задумываться над тем, как оно устроено и почему работает. И убедили в конце концов.

Осознав эту проблему в середине 90-х, развитые европейские страны начали прилагать совместные усилия для изменения ситуации. В 1999 г. министры образования 33 (из 45) европейских стран подписали Болонскую декларацию о создании на территории Европы единого образовательного пространства, которое обеспечивало бы равенство возможностей выпускников высших учебных заведений на рынке труда.

В Германии, например, реформы, проводимые правительством Г. Шрёдера, начались именно в сферах социального обеспечения и образования. «Переносом инвестиций с прошлого в будущее» и «важнейшим условием поддержания экономической

мощи страны» назвал на конференции экс-канцлер курс на поддержку научных разработок и образования. По его словам, сегодня, когда конкурируют не отдельные компании между собой, а национальные экономики, в Германии обсуждается предложение увеличить долю ВВП, направляемую на научно-исследовательские разработки с 2,5% (\$60 млрд) до 4%.

Присоединилась к Болонскому процессу и Россия, тем самым взяв на себя обязательства по приведению своей системы высшего образования в соответствие с европейскими стандартами к 2010 г.

Министр образования РФ А. Фурсенко отметил, что в стране уже вы-

шла Cisco», который Cisco Systems реализует совместно с вузами, в том числе и российскими. Немалый вклад в обучение россиян работе с поисковыми интернет-системами внесла и компания «Яндекс». Впрочем, по словам ее гендиректора А. Воложа, Кубок по поиску в Интернете одинаково популярен и в российских регионах, и в Израиле, и даже среди русскоязычных ИТ-специалистов Силиконовой долины.

Новое разделение рисков

Обладая высочайшим потенциалом и признанными во всем мире открытиями и достижениями, российские ученые не всегда могут

➔ **Инструменты для привлечения частных инвесторов в инновационные проекты – Инвестиционный фонд РФ, особые экономические зоны, венчурная активность и концессионные соглашения**

работан единый подход к реорганизации системы высшего и профессионального образования. Однако положительных результатов при совершенствовании образования и науки вряд ли можно достичь исключительно административными методами. Для успеха в реформировании этих сфер необходима экспертиза, причем не столько со стороны чиновников и ученых, сколько представителей бизнеса и институтов гражданского общества.

Одним из примеров успешного участия бизнеса в подготовке ИТ-специалистов можно назвать образовательный проект «Сетевая Акаде-

конвертировать свои блестящие идеи и разработки в успешные и конкурентоспособные бизнес-проекты. Решить эту задачу по силам частным компаниям, заинтересованным в результатах научных исследований.

Реализация технологических проектов вместе с бизнесом – одна из целей стратегии развития науки, обозначенная в Программе социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2006–2008 гг.). Этим же документом определены четыре инструмента, которые правительство страны уже использует или намерено использо-

вать в ближайшем будущем для активизации привлечения в инновационные проекты частных инвесторов, в том числе и зарубежных: Инвестиционный фонд РФ, особые экономические зоны, венчурная активность и концессионные соглашения.

Инвестиционный фонд РФ в размере 70 млрд руб. (2 млрд евро) впервые был предусмотрен в бюджете-2006. Он представляет собой обособленную часть бюджета, которая может использоваться для поддержки частных инвестиционных проектов в форме софинансирования на договорных условиях, направления средств в уставные капиталы юридических лиц или предоставления государственных гарантий по инвестиционным проектам.

По словам первого замминистра Минэкономразвития А. Шаронова, на сегодняшний день комиссией рассмотрено около двух десятков проектов, семь из которых получили поддержку Инвестиционного фонда РФ. Критериями для отбора являлись не только ожидаемый экономический эффект, но и социальная значимость проекта, а также показатели суммарного поступления в бюджет.

Характерно, что ни один из отобранных проектов не имеет прямого отношения к ИКТ (четыре связаны с дорожным строительством, три других – с развитием крупных территориальных экономических комплексов).

Для привлечения дополнительных частных инвестиций в ИКТ-отрасль правительство задействовало такой инструмент, как особые экономические зоны, которые начали создаваться в стране с 2005 г. В обмен на инвестиции, вложенные в проекты на территории этих зон, государство предоставляет таможенные, налоговые и административные льготы, облегчающие ведение бизнеса. Две из них – промышленно-производственные – расположены в Елабуге (Татарстан) и в Липецкой области. Четыре другие – технико-внедренческие инновационные зоны – организованы в научных центрах страны: Санкт-Петербурге, Дубне, Зеленограде и Томске. Ожидается, что именно особые экономические зоны будут экспорти-

ровать высокотехнологичные продукты на мировой рынок.

Для снижения рисков государства, неизбежно возникающих при финансировании проектов на начальной стадии путем привлечения средств частных венчурных инвесторов, в стране создается «Российская венчурная компания», которая будет представлять собой акционерное общество с уставным капиталом 15 млрд руб. Ее задача – отбирать частные управляющие компании, готовые и способные сформировать закрытые паевые инвестиционные фонды, чтобы затем выкупить в них миноритарный пакет. Частные же венчурные фонды будут

притока инвестиций в отрасль и уже на начальном этапе вызывавших у зарубежных инвесторов большой интерес, стало одобрение Правительством РФ Концепции развития ИТ-парков, предполагающей организацию технопарков в семи субъектах Российской Федерации.

По словам Л.Д. Реймана, в течение ближайших 5 лет на эти цели планируется выделить более 26 млрд руб. В бюджете РФ на 2007 г. на поддержку развития технопарков заложено около 2 млрд руб. Предполагается также выделение средств на строительство пилотных зон и из региональных бюджетов. Но основной акцент в этой работе делается на при-

→ В обмен на инвестиции в проекты на территории особых экономических зон государство предоставляет таможенные, налоговые и административные льготы

покупать перспективные начинающие инновационные компании.

Для того чтобы стимулировать приход частных инвестиций в стартапы, правительство планирует уменьшить свою долю прибыли в частных венчурных фондах и предоставить возможность частным инвесторам через некоторое время выкупать акции государства по более низкой цене.

«Мы собираемся поучаствовать в создании 8–12 частных фондов, в каждом из которых будет 1–3 млрд руб., – сказал А. Шаронов, – а каждый из них, в свою очередь, сможет профинансировать от 8 до 15 начинающих высокотехнологичных предприятий».

Инвестиции в инкубатор идей и технологий

По словам Л.Д. Реймана, министра информационных технологий и связи РФ, инвестиционная привлекательность российской отрасли ИКТ (в 2005 г. объем иностранных инвестиций составил 75 млрд руб., а российских – 120 млрд) объясняется высокими темпами ее роста. Начиная с 2000 г. и по сей день они примерно в 4 раза опережают среднеэкономический рост страны.

Первым в череде шагов, предпринятых государством для поддержа-

вления частных инвестиций, тем более что свою заинтересованность в участии в этом проекте сегодня выражают крупные международные финансовые организации.

«Уже к 2011 г., – сказал Л.Д. Рейман, – мы рассчитываем добиться ощутимых результатов. По нашим оценкам, объем производства в этих пилотных зонах может превысить 117 млрд руб., а количество новых высокооплачиваемых рабочих мест составит около 75 тыс.».

Словом, российское правительство подготовило в отрасли ИКТ почву для инвестиций, прежде всего зарубежных. Только будут ли иноинвесторы вкладывать средства в разработку уникальных российских программных продуктов и решений, конкурентоспособных на международном рынке? Некоторые участники рынка не без оснований опасаются, что в технопарках, где в роли резидентов уже сегодня готовы выступить крупнейшие международные корпорации, российские специалисты будут решать задачи, далекие от интересов российской экономики. Бизнес, конечно, не имеет национальности, чего не скажешь об экономике. ИКС

ИТ-взаимодействие всех видов транспорта – проблема государственной важности. Герои нашей рубрики – игроки транспортного рынка – убеждены, что решить ее можно, только состыковав различные информационные системы и вручив всем участникам перевозки грузов «единый ИТ-проездной» (→ см. с. 40-57 ←).



МИШАРИН Александр Сергеевич,
заместитель
министра
транспорта РФ

Родился в 1959 г. в Свердловске в семье железнодорожника. В 1981 г. окончил электротехнический факультет Уральского электромеханического института инженеров железнодорожного транспорта по специальности «электрификация железнодорожного транспорта», в 1997 г. – Уральский госуниверситет путей сообщения по специальности «экономика и управление на предприятии».

С 1981 по 1998 г. работал на Свердловской железной дороге, где прошел путь от электро-механика до главного инженера. В 1998–2002 гг. – замминистра путей сообщения РФ. С мая 2002 г. – начальник Свердловской железной дороги. В 2004 г. назначен директором Департамента комплексного развития инфраструктур Министерства транспорта и связи РФ. С июня 2004 г. – замминистра транспорта РФ.

Кандидат экономических наук. Тема диссертации – «Определение эффективности мероприятий по повышению уровня информатизации железных дорог». Награжден медалью «100 лет Транссибирской магистрали», знаком «Почетный железнодорожник». Лауреат премии имени Черепановых. Соавтор книги «Жизнь и судьба моя – железная дорога: очерки о династиях и людях Свердловской магистрали».

Женат, имеет двоих детей.



КУНИН Борис Львович,
первый
вице-президент
«Компании
ТрансТелеКом»

Окончил Ростовский институт инженеров железнодорожного транспорта и Академию народного хозяйства при Правительстве РФ.

Вся трудовая деятельность связана с железнодорожным транспортом. Работал на инженерных и руководящих должностях на Приволжской железной дороге. С 1998 г. – на руководящих постах в компании «Волгатранс-телеком». В 2000 г. назначен генераль-

ным директором ЗАО «Центр-ТрансТелеКом». В «Компании ТрансТелеКом» с марта 2003 г.

Защитил кандидатскую диссертацию по социологии управления. Награжден знаком «Почетный железнодорожник».

Родился в 1971 г. в Днепропетровске. В 1993 г. окончил Военно-инженерную космическую академию им. А.Ф. Можайского (Санкт-Петербург).

С 1996 г. служит в Балтийской таможне: сначала инспектором, затем главным инспектором АСУ, начальником отдела информационного обеспечения, начальником отдела телекоммуникаций. С 2005 г. по настоящее время – начальник информационно-технической службы таможни.

Женат, растит сына и дочь.

Хобби – поездки за город, на Карельский перешеек.



КОНДРАШОВ Константин Александрович,
начальник информационно-технической службы Балтийской таможни Северо-Западного таможенного управления Федеральной таможенной службы

Родился в 1952 г. в Москве в семье военнослужащего ВМФ. Окончил факультет «Автоматизация предприятий связи» Московского электротехнического института связи (ныне – МТУСИ).

С 1975 г. и по настоящее время работает во ФГУП «Центр связи, информатики и радионавигации» (до 1989 г. – Центральный узел связи и радионавигации Минречфлота РСФСР) Федерального агентства морского и речного транспорта, где занимает руководящую должность в подразделении по защите информации.

С 2001 г. – президент Ассоциации связистов речного транспорта РФ. С 2003 г. – действительный член Российского научно-технического общества водного транспорта.

Награжден медалями «300 лет Российскому флоту», «В память 850-летия Москвы», почетным знаком «Отличник речного флота». Лауреат премии имени В.В. Звонкова.

Женат, есть взрослый сын.

В свободное время любит заниматься с внуком Никитой. Хобби – путешествия, фитнес-клуб.



ПЧЕЛИН Сергей Васильевич,
президент
Ассоциации
связистов речного
транспорта РФ



Гиперборейя

Георгия ПАЧИКОВА

В России построить процветающий ПО-бизнес архисложно – и инвестор не созрел, и рынок молод. Тем не менее генеральному директору ParallelGraphics Георгию ПАЧИКОВУ куда увлекательней осваивать океан ИТ в России, чем на прагматичном Западе. Судьба каждого человека уникальна. Но есть истории жизни, в которых сфокусированы особые черты эпохи, сформировавшие плеяду блистательных российских программистов.

ДОСЬЕ «ИКС»

Георгий Александрович ПАЧИКОВ родился в 1953 г. в Тбилиси. Служил в Советской Армии. Окончил экономический факультет МГУ по специальности «экономическая кибернетика». С 1979 по 1988 г. работал в ВЦ Министерства газовой промышленности – сначала программистом, затем ведущим разработчиком ПО.

В 1986 г. совместно с Г. Каспаровым, Е. Велиховым и братом Степаном основал детский компьютерный клуб «Компьютер».

В 1989 г. стал первым сотрудником СП ParaGraph, ныне ParallelGraphics. С 1998 г. и по сей день – глава этой компании.

Женат. Двое детей.

«Чтоб летало, плавало, говорило»

Тягу к изобретательству Георгий ощутил в самом нежном возрасте. С четырех лет увлекся авиамоделированием, позже радиолобительством. Атмосфера располагала: дом, полный дорогих мальчишескому сердцу железяк, и всегда рядом аэродром (отец авиарадиоинженер). Сначала были планеры, потом радио. «Соединишь проводки, лампу, еще что-то – и вдруг «оно» начинает говорить. Такой восторг!» Не помнит области, где бы он не попробовал свои силы. Постоянно хотелось своими руками создавать что-то новое и запускать, чтобы оно летало, плавало, говорило. С детских лет Пачиков живет только своими идеями – развивать чужие неинтересно.

Семья Пачиковых исколесила Россию от Кавказа до Сибири. Школы менялись каждые 2–3 года, и везде Георгий отлично учился, особенно точным наукам. Считает, что перманентная адаптация к

новым условиям сыграла положительную роль в формировании характера. Жить ему всегда было интересно. Участвовал в олимпиадах, вел кружок «Очевидное – невероятное». Зачитывался фантастикой, журналами «Искатель» и «Техника молодежи», научной литературой.

Но самый глубокий след в кочевой школьной жизни Георгия оставил Новосибирский Академгородок, где научная мысль была ключом, а общественная была эпицентром российского либерализма. Мечтал стать космонавтом, но вдруг понял: «Не мое». Службу в армии вспоминает с удовольствием: «Мне с армией очень повезло. Ни секунды не жалею. Это очень интересный и насыщенный кусок жизни. Учил солдат работать на специализированных машинах. Перечитал всего Л. Фейхтвангера и Т. Манна».

В МГУ не годен «по уму»

Говорят, кто хоть раз пробовал поступить в МГУ, снова идет на штурм. Георгий выбрал экономфак, но осталось время и на experience – попытать счастья на факультете вычислительной математики и кибернетики. Результат ошеломил: отличный ответ по любимой физике был оце-

нен в 2 балла! Сейчас ему смешно: «Они просто ошиблись – я не еврей. Главное, что я таки окончил замечательный экономический факультет и учился у превосходных педагогов». Считает, что профиль

вуза особой роли не играет. Важны уровень студентов, преподавателей, атмосфера в институте. Важно оказаться в окружении образованных людей и тянуться за ними. Незабываемые вечера в Политехе... Муза поэзии в аккордах «шестидесятников» – святее всех святых



← Братья →



Булат Окуджава и Александр Галич... Расцвет Таганки. «Ходил на все спектакли театра. Суток решительно не хватало: днем я студент, ночью – грузчик, вечером – активный зритель».

Машина времени

Настоящее погружение в профессию произошло в детском компьютерном клубе. Из него и вырос потом легендарный ParaGraph, технологические предложения которого опередили коммерчес-

кий спрос более чем на 10 лет. Среди них – идея виртуальной машины времени (проект ALTER EGO). В США, где доминирует «кремниевый» менталитет, наших не поняли. «Они делают то, что УЖЕ нужно, – говорит Георгий, – а мы – что мятежный дух просит. Не спорю – нужны деньги, но для исследователя они вторичны». Проект дает человеку резец Творца и возможность перемещения во времени. Гиды по вечности – люди, знающие историю, мифологию, ученые-футурологи. Это огромный контент и рабочие места для интеллигенции. ALTER EGO жив и транслирует рынку свои идеи уже с российской площадки – ParallelGraphics.

Иного не дано

По словам коллег, Георгий мыслит исключительно на художественно-эмоциональном уровне. Его идеи – продукт феноменальной интуиции. Они возникают непонятно как и вначале кажутся лишними коммерческой подкладки, но позднее превращаются в кладезь практических решений. К своим способностям он относится рассудительно: «Жизнь заставляет. В комфортных условиях мозги обрастают жиром, их развитие – функция борьбы за выживание! Как-то гостил у друга в Голландии. У него на кухне кран сломался. Чепуха – выточил ножичком выпавшую шпильку. А его жена в восторге (она трижды вызывала мастера, и тот велел раковину поменять), удивилась, что я не водопроточник, а программист». В тот же день они пошли на рок-концерт, а у музыкантов электроорган не работает. Друг крикнул, что с ним приятель из России, который ему кран починил, может, он и клавишные исправит. И исправил под общий хохот. Надо было видеть эти лица: «У вас в России все такие?» Георгий объяснил, что мы в России не можем ждать и надеяться только на себя...

Г. Пачиков считает, что в последние пять лет ситуация в стране ухудшилась. Богатых людей стало «резко» много: «Огромная нефтяная труба, из которой все сосут. Как у Жванецкого, главное – схватить и притаиться с добычей. В цивилизованном мире богатые люди вкладыва-

Диалог с пристрастием



– **Считаете себя «новым русским»?**

– Если это определение относится к людям, которые смогли в мутные годы перестройки реализовать свой потенциал и честно заработать деньги, то – да. Мы делаем софт, используя только один ресурс – человеческий интеллект.

– **Вы миллионер?**

– В какой-то момент после продажи ParaGraph, наверное, был, но сегодня – нет. У американцев после 1990 г. была большая доля в капитале. Мы получили какие-то проценты (около \$2 млн), которые вложили в дело. Сегодня огромное количество компаний с оборотом в сотни миллионов долларов занимаются аутсорсингом. Мне это неинтересно.

– **Вы довольны собой?**

– Конечно, нет! Бизнес – это определенная категория людей, обладающих качествами, которых я не имею. Нужно, видимо, быть хитрее, наглее. Я очень плохой бизнесмен. Поэтому ищу хорошего salesman'a. В то же время мы видим огромный интерес к нашей продукции и ожидаем адекватной отдачи.

– **Ваши жизненные приоритеты?**

– Не мог бы вершить судьбы людей, как сказано у М. Жванецкого: этого посадить, этого расстрелять. Дай Бог, свою жизнь прожить честно, чтобы не было стыдно.

– **Что такое для вас дом?**

– В первую очередь убежище. Залегаешь в «нору», а там годовалый сынишка, семья, хобби: фото, любительская киноиндустрия.

– **Что значит для вас воспитание?**

– В первую очередь это дружба с

ребенком. Вообще, в отношениях между людьми очень важна весомая аргументация и готовность к взаимопониманию.

– **Есть люди, которые не переносят одиночества. А вы?**

– Я даже мыслить не умею один – идеи приходят во время обсуждения, когда проговариваю ситуацию. В одиночестве – только музыка. У меня хорошая коллекция классики: Гендель, Моцарт, Бетховен, Бах...

– **Чего не приемлете в людях?**

– Не могу работать с дураками, не могу жить с дураками. Ну не получается. Не приемлю предательства, лжи. Ненавижу положение, когда меня ставят перед фактом – и нет выбора.

– **Как ведете себя в форс-мажорных ситуациях?**

– Неправильно себя веду. Тут нужны холодный ум и выдержка, а я эмоционален, выкидываю какой-нибудь крендель. Потом жалею и пытаюсь исправить ситуацию.

– **Какой возраст считаете наиболее комфортным для жизни?**

– Любой, пока ты продуктивен и есть тяга к знаниям. Как только человек перестает учиться – труба.

– **Ваше любимое блюдо?**

– Ой, много. Люблю то, что приготовлено с душой. Например, я пробовал штук тридцать тортов «Рыжик», приготовленных по одному рецепту, – и все они были разные на вкус. Видимо, человек привносит в стряпню часть своего кода. Тогда и получается вкусно. Сам люблю готовить, особенно восточные блюда. Даже не могу сказать, какую кухню люблю больше – японскую или китайскую. Очень люблю пельмени. Сколько же я их слепил!



«Воспитание – это дружба с ребенком»

ют в развитие страны, у нас же капитал в основном вывозится за границу. Это бич для России.

Творчество уходит на второй план».

Когда первая волна программистов уехала на Запад, Пачиков был в ужасе. Однако сегодня в ParallelGraphics приходят очень талантливые люди: в рабочее время они делают то, что требуется, а вечером, оставшись наедине с ПК, создают

изумительные вещи, какие душа просит. В кампании RUSSIANS GO HOME Георгий считает самым важным – вернуть менеджеров, знающих, как работать на зарубежном рынке (именно это определило успех «индийской» и «китайской» моделей): «Транснациональные софтовики фактически продвигают на рынок США свои компании и продукты. Когда мы сделаем жизнь в России лучше, проблема «утечки мозгов» решится сама собой...»

Беседовала Вера ШУЛЬЦЕВА



«ПЕТЕРСТАР» ВЫБРАЛ АРХИТЕКТУРУ IBM POWER5

ЗАО «ПетерСтар» в Санкт-Петербурге – один из ведущих операторов рынка телекоммуникаций Северо-Западного региона, который обслуживает более 100 тысяч телефонных линий и контролирует около 60% городского рынка бизнес-телефонии.

Активное расширение списка предоставляемых компанией «ПетерСтар» услуг приводило к постоянному росту нагрузки на корпоративную ИТ-инфраструктуру.

При этом одна из важнейших задач компании – абсолютная надежность работы, именно это является условием стабильного бизнеса. Клиенты оператора должны быть уверены, что в любое время, независимо от происходящих событий в мире, они могут получить полный спектр услуг от компании «ПетерСтар».

В конце прошлого года «ПетерСтар» запустил новый центр обработки данных.

**ЕГО ОСНОВОЙ СТАЛ МОЩНЫЙ UNIX-СЕРВЕР
IBM System p5 570 НА ОСНОВЕ 16 ПРОЦЕССОРОВ POWER5,
ВЫПОЛНЕННЫХ ПО ТЕХНОЛОГИИ «2 ПРОЦЕССОРА
НА КРИСТАЛЛЕ».**

В отличие от обычных «монолитных» многопроцессорных серверов с SMP-архитектурой, сервер p5 570 позволяет постепенно наращивать мощность путем установки дополнительных четырехпроцессорных модулей. Кроме того, с помощью IBM System p5 570 возможно консолидировать на одной машине как UNIX, так и Linux-приложения – с помощью технологии виртуализации IBM Virtualization Engine™.

**В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОВЕДЕННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ
«ПЕТЕРСТАР» СУЩЕСТВЕННО ПОВЫСИЛ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И УПРОЧИЛ СВОИ ПОЗИЦИИ
НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ.**

Хотите всегда быть на шаг впереди конкурентов?

Обращайтесь в IBM:

8 495 258 6348,

8 800 2006 900 (звонок по России бесплатный)

Подробнее на ibm.com/systems/ru/success/peterstar

IBM, логотип IBM являются зарегистрированными товарными знаками или товарными знаками International Business Machines Corporation в США и/или других странах. Названия других компаний, товаров и услуг могут являться товарными знаками или знаками обслуживания третьих лиц.
© 2006 IBM Corporation. Все права защищены.

РТРС привела «Пятый канал» в регионы

В октябре жители 43 городов России начали смотреть «Пятый канал» С.-Петербурга, который лет десять назад был доступен и москвичам. По соглашению с ТРК «Пятый канал» (февраль 2006 г.) ФГУП «РТРС» взяло на себя строительство, эксплуатацию и развитие приемопередающей сети ТРК в регионах, где канал выиграл конкурс на ТВ-вещание на 41-й частоте. Задача ценой свыше 225 млн руб. выполнена.

На основе «Пятого канала» предполагается организовать межрегиональный обмен программами, а реализовывать идею предстоит «творческому руководству» на местах. Для Москвы у «Пятого канала» пока нет

свободных частот, однако гендиректор РТРС Г. Скляр надеется, что в скором времени канал вернется и в столичный эфир. Уже готовится

новый конкурс, ведется разработка «московской» частоты.

Старт федерального вещания «Пятого канала» был приурочен к юбилейной дате: 75 лет назад, 1 октября 1931 г. на Московском радио-



Г. Скляр надеется, что «Пятый канал» станет действенным средством межрегионального общения

вещательном техническом узле (Никольская, 7) начал работать в регулярном режиме первый ТВ-передатчик. Для предоставления телерадиокомпаниям единой транспортной услуги по распространению программ в России РТРС создает в этом здании Центр управления ТВ-сетью. По словам Г. Скляра, он будет построен к концу года. Объем инвестиций в создание цент-

ра – 8,6 млн евро собственных и заемных средств РТРС.

www.rtrs.ru

Alcatel конвергирует сети

«Голден Лайн» переведет свою сеть на конвергентную основу благодаря технологии Ethernet и установке транспортного сервисного коммутатора Alcatel 1850 TSS. Коммутатор позволяет передавать пакетный и TDM-трафики по единой инфраструктуре с возможностями оптической агрегации, что упрощает сеть, оптимизирует использование полосы пропускания, повышает управляемость пакетных услуг.

Украинскому оператору «Голден Телеком» (входит в ГК «Голден Телеком, Инк.») Alcatel поможет до конца года построить конвергентную фиксированную и мобильную сеть с ядром NGN и возможностью нелицензированного мобильного доступа. Решение Alcatel позволит оператору вводить новые пакеты услуг клиентам и расширить свое присутствие в стране. Уменьшатся и операционные расходы.

www.alcatel.com, www.gl.ru, www.goldentelecom.ru

CRONYX

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

реклама

- 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

ОПТИЧЕСКИЙ МУЛЬТИПЛЕКСОР FMUX



Приглашаем посетить наш стенд С4.1 на выставке ВКСС-2006, Гостинный двор, 21-24 ноября 2006 г.

Кадровые назначения

РТКОММ

Павел ТЕРЕЩЕНКО
назначен гендиректором.

«РТК-Лизинг»

Ирина ГОЛОВЧЕНКО
назначена гендиректором.

«Синтерра»

Артур АКОПЬЯН назначен заместителем гендиректора по финансам – финансовым директором.

«Комстар-ОТС»

Станислав ФЕДУЛОВ назначен директором департамента по связям с общественностью.

Plus Communications

Виктор ЛОСЕВ назначен гендиректором, **Константин ЕВГЕНОВ** – первым заместителем гендиректора с сохранением обязанностей директора департамента проектов и продаж.

НР

Джон ХОУК назначен вице-президентом и директором по этике и соответствию стандартам.

Avaya

Филип ОДИН избран председателем совета директоров (без исполнительных полномочий).

Dell

Сергей ТАРАСОВ назначен генеральным менеджером представительства в России.

«Сеть цифровых каналов»

Алексей БАЧУРИН назначен гендиректором.

LETA IT-company

Валентин КРОХИН назначен директором по маркетингу.

GMCS

Алена КОШКИНА назначена директором департамента продуктов SAP.

«Би-Эй-Си»

Мария ПАТИК назначена директором по продажам департамента цифровой печати.

У Nortel альянс с Microsoft

Nortel провела очередной форум для партнеров и заказчиков Nortel Forum Москва 2006. В этом году



Президенты Nortel по операторским решениям и по корпоративным продажам в ЕМЕА П. Ньюком и П. Келли: «Общаться в любое время, в любом месте, с любого устройства»

приехало практически все руководство европейской штаб-квартиры компании. Изменилась и экспозиция Nortel, включавшая на этот раз решения не только для корпоративных сетей, но и для телеком-операторов на базе VoIP/preIMS/IMS (при-

меры реализации: NGN «Сибирьтелекома» и «Комкора»), Metro Ethernet (сети масштаба города) и WiMAX (московская сеть «Голден Телекома» Mobile WiMAX).

Также был анонсирован стратегический альянс Nortel с Microsoft: в течение трех лет компании вложат \$1 млрд в разработку технологий трансформации бизнес-коммуникаций. Цель – ускорить создание унифицированных инфраструктур, объединяющих средства связи и ИТ, чтобы сотрудники, партнеры и клиенты компаний могли свободно общаться друг с другом. Объявлено, что Nortel и Microsoft уже образовали совместные команды специалистов для разработки корпоративных продуктов, решений для мобильных и проводных сетей. Правда, соглашение не эксклюзивное, и при разработке аналогичных решений Nortel планирует сотрудничать также с IBM и Intel.

www.nortel.com
www.microsoft.com

Будущее – в широкополосном мультимедиа

Motorola презентовала свои технологии и разработки: семейство продуктов для широкополосной связи Sanoru и MOTOw4, центральную подсистему передачи мультимедиа IP Multimedia Subsystem и решение IPTV для домашних пользователей. Продемонстрировала сетевые решения стандарта HSPA, абонентские терминалы и точки доступа поколения w4 (см. «ИКС» № 7'2006, с. 14). Новые продукты Wi Ultralight и Diversity – первые системы, разработанные Motorola в стандарте 802.16e. Мобильные абонентские устройства с маркой Motorola появятся на рынке не ранее середины 2007 г., так же как и UMTS/802.16e.

В ходе семинара, проведенного Motorola для партнеров и клиентов, М. Санджованни, директор компании по маркетингу в Европе, Африке и на Ближнем Востоке, отметил уверенный рост мирового и российского рынков связи, обусловленный в том

числе повышенными требованиями пользователей к услугам связи. Глава представительства в РФ С. Козлов указал на увеличение годовых продаж компании в России примерно на 30% в последние три года. Руководитель



С. Козлов, М. Санджованни и Дж. Гоул

программы «Отрасль связи» IDC Дж. Гоул отметил рост спроса на услуги электронной почты и доступ в Интернет, что побуждает операторов и владельцев корпоративных сетей создавать широкополосные каналы, а также стремление компаний использовать Fixed Mobile Convergence.

www.motorola.ru

СВЯЗЬКОМПЛЕКТ™
www.skomplekt.com

Вышел юбилейный выпуск каталога **СвязьКомплект™**

Каталог содержит более 10000 товаров для операторов связи, поставщиков интернет-услуг и корпораций.

Товары каталога можно приобрести с доставкой по России.

10 ЛЕТ ВМЕСТЕ С ВАМИ

Для чего нужен каталог ?

Быть в курсе главного.

Каталог СвязьКомплект™ - это актуальная информация о возможных путях развития инфраструктуры операторов связи, поставщиков интернет-услуг и корпораций, изложенная в форме конкретных продуктовых предложений. Каждый выпуск каталога СвязьКомплект™ содержит только проверенную информацию о проверенных технологиях и оборудовании.

Получать больше, чем оплачено.

Предложения „СвязьКомплект“ включают такие бонусы как: система скидок, возможность тестирования товара, гарантию «Moneyback», виртуальный склад, круглосуточную техническую поддержку, гарантийный ремонт, возможности модернизации и выкупа оборудования.



Подпишитесь на каталог СвязьКомплект™ и получите его бесплатно в любой точке России

Оформите подписку в любом региональном центре (по телефону, факсу, e-mail) или на нашем сайте по адресу www.skomplekt.com/anketa

www.skomplekt.com

Горячая линия: **8 (800) 200 7787**

Региональные центры:

Москва: (495) 362-7787, info@skomplekt.com
Санкт-Петербург: (812) 320-0590, spb@skomplekt.com
Новосибирск: (383) 348-2427, nsk@skomplekt.com
Екатеринбург: (343) 3-555-567, ekt@skomplekt.com
Казань: (843) 273-44-99, pvl@skomplekt.com

Лучшее решение года

Лучшим среди технологий сетей доступа на форуме Broadband World Forum 2006 было признано решение «Эрикссон» High-Performance EDA. Технология VDSL2 позволила в 10 раз повысить производительность системы по сравнению с предыдущими EDA. Достигаются скорости, ранее подвластные лишь оптике. Поддерживаются приложения с высокими требованиями к пропускной способности, предлагаются надежные механизмы обеспечения QoS приложений по передаче видео. В итоге операторы могут за короткое время развернуть сеть широкополосного доступа как в крупных, так и в малых населенных пунктах.

www.ericsson.com/ru



Сердца четырех

маленьких граждан России, появившихся на свет с врожденным пороком сердца (ВПС), теперь работают, не бо-

более тысячи – на средства родителей.

В 2005 г. в России, по данным британского фонда Charities Aid Foundation, на цели благотворительности из раз-



Президент ТТК С. Липатов (второй справа):

«Дети не должны умирать оттого, что у родителей нет денег»

ясь остановиться. Деньги на операции дал «ТрансТелеКом». А всего в нашей стране таких детей рождается более 20 тысяч в год. Из них 9 тысяч оперируют за счет бюджета и чуть

ных источников (в том числе от 93% крупных российских компаний) поступило \$1,5 млрд.

В программу «Детские сердца ТрансТелеКома», рассчитанную на 2006–2010 гг., компания намерена вложить \$1 млн. Тысяча в этом миллионе – частные пожертвования сотрудников компании. В рамках реализации своей благотворительной программы ТТК взяла на себя организацию выездных бригад специалистов в регионы России, чтобы определить необходимые сроки операции (70% детей с ВПС должны быть прооперированы до года, остальные – в дошкольном возрасте), оказать содействие в доставке ребенка в московский центр им. Бакулева, оплатить операции (для 50 детей ежегодно) и купить необходимые приборы. «Это позиция нормальных людей», – прокомментировал С. Липатов, президент компании «ТрансТелеКом».

www.transtk.ru

Кбайт фактов

«Ростелеком» ввел в коммерческую эксплуатацию цифровую ВОЛС Вологда-Иссад с применением оборудования DWDM и SDH протяженностью 600 км. Ее запуск позволяет создать дополнительные цифровые выходы в Вологде, Костроме, Ярославле и Иванове на магистральную сеть компании и организовать резервный маршрут Москва-С.-Петербург.

Покупка Nokia фирмы Gate5 по выпуску картографического ПО, а также сотрудничество с Trimble Navigation позволили ей в конце сентября выпустить новую модель сотового телефона, поддерживающую сервис определения местоположения с помощью GPS.

КРОК завершил модернизацию ЦОВ «ВымпелКома». Теперь это территориально распределенный мультимедийный центр, ядро которого – инфраструктура на базе платформы Avaya.

Siemens впервые продемонстрировала систему Surpass hiT 7300 – новую транспортную DWDM-платформу с высоким уровнем автоматизации для оптических сетей.

«МегаФон-Сибирь» ввел в Новосибирске тариф «Студенческий» со стоимостью звонка 0,25 руб./мин. Подключение к тарифу производится при предъявлении студенческого билета и специального купона.

Alcatel подписала контракт с Mobitel, дочерней компанией ОАО «ВымпелКом», на строительство мобильной сети GSM/GPRS/EDGE, готовой к внедрению услуг 3G/UMTS и WiMAX, на всей территории Грузии.

«ТрансТелеКом» по заказу Ространснадзора создает Единую информационно-аналитическую систему, позволяющую транспортным инспекторам оперативно получать информацию о нештатных ситуациях в транспортной системе и осуществлять сбор сведений о всех объектах и субъектах на транспорте.

www.iks-media.ru

ATC M-200

MTA GROUP

КОММУТАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ M-200

ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ СЕЛА



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

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

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



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
- Непривередливостью в обслуживании и низкими затратами в эксплуатации
- 2-х годичным гарантийным сроком
- Легкой интеграцией различных типов таксофонов



WWW.M-200.COM



Кбайт фактов

В ходе выставки WiMAX World, прошедшей в Бостоне, **Nortel** продемонстрировала мультимедийные услуги IPTV и IMS в режиме реального времени на базе действующей высокоскоростной сети 4G WiMAX.

«Комкор» завершил первый этап проекта по модернизации автоматизированной системы учета сервисов, которая позволит в режиме реального времени формировать и отслеживать взаимосвязь услуг компании, сетевых сервисов и ресурсов.

«ЦентрТелеком» объявил финансовые результаты своей деятельности за первое полугодие 2006 г. Консолидированные доходы компании за этот период составили 13 899 млн руб. (увеличение за год 2,2%), а чистая прибыль – 224,3 млн руб. (против 164 млн руб. чистого убытка за тот же период прошлого года).

www.iks-media.ru



Президент RAD Э. Вахтель:

«Ждем проект поближе к Москве, чтобы открыть свое производство»

RAD откроет производство в России

RAD Data Communications отметила в Москве свое 25-летие. Компания вышла на российский рынок в 1991 г., а в 2003 г. открыла представительство. Сегодня наша страна занимает третье место (после США и Франции) по объемам продаж оборудования RAD с долей 8%, причем темпы роста опережают среднемировые: в текущем году рост продаж RAD в мире должен составить 15%, в России – 30%. Активнее всего увеличивается спрос на оборудование для IP- и Ethernet-сетей (на 60% за 2006 г.). Это можно объяснить тем, что компания выпускает оборудование, объединяющее традиционные и новые технологии, что позволяет запускать старые технологии в пакетных сетях или подключать новые сервисы к старым инфраструктурам – заказчик может сэкономить при модернизации своей сети, используя имеющееся оборудование.

Сейчас в России установлено полмиллиона единиц оборудования RAD, и компания собирается расширять здесь свою деятельность, в частности открыть собственное производство (пока продукция изготавливается большей частью в Израиле, а также в Китае, Бразилии, Индии). Руководство RAD полагает, что открывать новые площадки следует в том случае, когда годовой объем продаж достигает нескольких миллионов долларов. Россия приближается к этому уровню.

www.RAD.ru

IP/MPLS-сеть на 12 областей

Компания «Старт Телеком» получила разрешение от органов надзора на эксплуатацию первого фрагмента опорной IP/MPLS -сети, покрывающей 12 областей ЦФО – Владимирскую, Воронежскую, Калужскую, Костромскую, Липецкую, Орловскую, Рязанскую, Смоленскую, Тамбовскую, Тверскую,

Тульскую и Ярославскую. Сеть протяженностью более 3900 км и пропускной способностью до 1 Гбит/с построена на оборудовании Cisco и Juniper, предназначена для предоставления услуг доступа в Интернет, IP-телефонии, IPTV, IP VPN и др.

www.starttelecom.ru



Ведущий дистрибьютор MultiVantage – Definity – Communication Manager 3.1

Сокращая время, сжимая пространство

- Программы поддержки новых партнеров
- Сертификация компаний и специалистов
- Специальные программы для операторов связи
- Поддержка проектов
- Центр Экспертизы Решений
- Центр Технической Поддержки
- Учебный Центр (десятки учебных программ)
- Испытательная Лаборатория

COMP TEK

11999, ГСП-1, Москва, ул. Губкина, д. 3
Тел. (495) 785-2525, Факс (495) 785-2526
E-Mail: sales@comptek.ru <http://www.comptek.ru>

DIAMOND PARTNER

AVAYA



Абонент хорошей АТС редко помнит ее название. Он просто звонит.



Дэвид Свифт уверен, что и в России спрос на комплексные услуги будет возрастать

Пробил час IMS

Lucent Technologies представила результаты исследования потребностей частных и корпоративных пользователей в комплексных услугах связи, проведенного в Великобритании, Германии, Испании, Италии, Франции. Общий оборот рынка комплексных услуг в 2007–2011 гг. может достичь 14 млрд евро (на 2007 г. прогнозируется 824 млн евро, из них 375 млн в частном сегменте

и 449 млн в корпоративном). Настало время активного освоения операторами этого рынка услуг, которые будут широко востребованы (к 2011 г. корпоративных и частных абонентов станет поровну – по 6,3 млн человек). Основной инструментарий – инфраструктура IP-мультимедиа (IMS). Lucent Technologies уже заключила ряд контрактов с зарубежными операторами на внедрение своих IMS-решений.

Тенденции российского рынка, по словам старшего менеджера Lucent Technologies по маркетингу в EMEA и ATP Д. Свифта, вполне совпадают с западноевропейскими. Наши операторы вплотную приблизились к освоению IMS-решений. Но не мобильные, что было бы логично (у них самые современные технологии), а фиксированные, причем традиционные.

www.lucent.ru



Универсальная платформа



Новый класс профессиональных решений

Разработка и производство телекоммуникационного оборудования

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

Новый оператор

на рынке мультимедиа

Для освоения рынка мультимедийных услуг и расширения своего присутствия АФК «Система» создала ЗАО «Стрим-ТВ», под управление которого передала все активы концерна «Система Масс-Медиа» для



А. Гончарук: «Отношения с компаниями "Системы" новый оператор будет строить на рыночной основе»

оказания услуг платного ТВ. До сих пор СММ осуществлял управление операторами КТВ в 37 городах, (крупнейший из них – «Объединенные кабельные системы», приобретенные СММ в феврале 2006 г.). Совокупная абонентская база, как ожидается, к концу 2006 г. превысит 1,5 млн. Кроме того, СММ принадлежит 50% акций «Космос-ТВ» и 74% – компании «Цифровое телерадиовещание».

Главная задача «Стрим-ТВ», единого оператора мультимедийных услуг, который возглавит Г. Новицкий, – развивать в регионах платное ТВ с использованием технологий HFC, MMDS, ADSL, DVB-H, WiMAX и др.

По словам президента АФК «Система» А. Гончарука, в создание «Стрим-ТВ» было вложено около \$200 млн. Владеть 100% его акций будет СММ, который скоро пополнится компанией по производству и агрегированию контента, продаже его операторам.

www.sistema.ru

Кбайт фактов

ЕБРР принял решение продать половину своей доли в «Голден Телекоме», что, по мнению компании, окажет позитивное влияние на ликвидность ее ценных бумаг.

Консалтинговая группа «Борлас» на основе Oracle Customer Data Hub создала для **Народного банка Казахстана** единую централизованную базу клиентов, что позволило консолидировать данные, находившиеся в разных информационных системах банка.

Киевский офис **Cisco Systems** вводит формы работы с заказчиками, принятые для стран с развитым рынком, в том числе принцип вертикализации. Сформированы четыре новые вертикали: госсектор, коммерческий сектор, Cisco Capital и продвижение сервисов компании.

«Т-Платформы» установили высокопроизводительный вычислительный комплекс на базе кластера T-Edge64 для **Международного научно-технического центра** в Кыргызстане. На основе комплекса организован региональный центр высокопроизводительных вычислений.

Администрация Петропавловск-Камчатского округа начала опытную эксплуатацию системы электронного документооборота на платформе **DocsVision**.

Первой школой, получившей в рамках приоритетного национального проекта «Образование» высокоскоростной доступ в Интернет по технологии ADSL, стала школа пос. Новогуровский Тульской области. До конца 2006 г. к Интернету будет подключено 399 школ региона.

В Башкирии по проекту «Образование» подключено к Интернету 357 школ, что стало возможным благодаря строительству современной мультисервисной сети.

Eicon Networks приобрела бизнес компьютерной телефонии у **Intel** и сменила свое название на **Dialogic Corporation**.

Кбайт фактов

Сеть «МегаФон-Москва» начала акцию «Практика», в ходе которой сотрудники компании продемонстрируют студентам крупных вузов Москвы возможности мобильного Интернета, мультимедийных и других передовых сервисов.

Fujitsu Siemens Computers выпустила новую версию программного решения Networker Backup Suite, которая позволяет выполнять полностью автоматическое резервное копирование и восстановление баз данных по расписанию.

Huawei Technologies выпустила высокоскоростное решение доступа по оптоволоконному кабелю Terabit SmartAX FTTx, которое поддерживает технологии GPON и VDSL2 и обеспечивает плавный переход от платформы GE к 10GE.

«Новая телефонная компания» приобрела у «Трафиклэнд» лицензии на платформы Trafficland WITS и Trafficland STEM для проведения OTA-кампаний по удаленному администрированию SIM-карт и мобильных терминалов своих абонентов.

ЗАО «Гудвин-Европа» выпустило терминальный абонентский радиоблок «Гудвин-Таруса СВД», позволяющий организовать передачу данных со скоростью до 128 кбит/с, а также одновременную передачу голоса и данных со скоростью 32 кбит/с.

«Северо-Западный Телеком» закончил строительство ВОЛС Вологда-Котлас-Сыктывкар протяженностью более 1000 км. Объем инвестиций в строительство этого участка ВОЛС в 2005–2006 гг. превысил 300 млн руб.

Syrus Systems совместно с **Anritsu** установила систему мониторинга передачи сигнализации ОКС № 7 с использованием IP-транспорта (SIGTRAN) на сети **ОАО «Вымпел-Ком»** между Екатеринбург и Нижним Тагилом. SIGTRAN – это первый реальный шаг к сетям All-IP.



Волоконная оптика для WAN/MAN/LAN

Компания Lindex Technologies, дистрибьютор компонентов для структурированных кабельных систем и сетевого оборудования, представила рынку продукцию своих партнеров – Draka Comteq и Huber+Suhner. Оптоволоконные кабели Draka пригодны для использования в условиях повышенных требований по пожаробезопасности, в метро, туннелях, на мостах и эстакадах. Используемая для построения инфраструктуры ВОЛС коммутационно-распределительная система LISA (Leading Interconnect System Approach), разработанная Huber+Suhner, при технологичности и простоте в обслуживании обладает высокой плотностью портов.

www.lindex.ru, www.drakacomteq.us, www.hubersuhner.ru

Программные миры HP

Собственные разработки HP и приобретение за последние пару лет компаний Mercury (опыт в управлении приложениями, ИТ-службой и сервисно-ориентированной архитектурой), Trustgenix (ее технологии повысили возможности интеграции решений), Peregrine Systems (ей принадлежат ключевые компоненты управления активами и услугами) и ряда других определили стратегию развития пакета HP OpenView.

Пакету решений OpenView для адаптивной ИТ-инфраструктуры предприятий, которыми сегодня пользуются 75% компаний из глобального списка Fortune 100, посвятила HP свой нынешний московский форум. Сильная сторона этих решений – возможность управления финансами, инвентаризацией и конфигурациями в ИТ-подразделениях. Компания пользуется передовыми методами управления ИТ-инфраструктурой.

В 2006 г. российский офис HP выиграл тендер на оказание услуг технической поддержки продуктов HP OpenView в Северной и Восточной

Европе. «Мы начали оказывать техподдержку на русском языке. В конце года ожидается локализация пакета HP OpenView Service Desk 5.1, что позволит российским заказчикам полнее использовать функционал продукта», – поделился планами С. Лобов, директор департамента програм-



С. Лобов

мных решений HP Россия и СНГ.

www.hp.ru

Liebert®

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



- 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 АС
- 2-годичная гарантия
- EPO

RadiusGroup

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

реклама

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

Универсальное решение для **OSS/BSS**

Для создания системы хранения и управления данными о сети оператора «Комкор» выбрал решение Comptel, которое отвечает требованиям универсальности и тесной интеграции подсистемы учета с другими компонентами системы операционной поддержки.

На первом этапе «Комкор» внедрит подсистему техучета сетевых ресурсов Comptel Incatel NIMS для управления узловым и линейным оборудованием, логическими ресурсами. Затем решение будет интегрировано в систему автоматизации процессов конфигурирования и активации сетевых сервисов Comptel Fulfillment.

www.comkor.ru
www.comptel.com/ru

Япония–Россия: интерес растет

«Компания ТрансТелеКом» и японская NTT Com подписали договор о межсетевом взаимодействии и меморандум о взаимопонимании с целью совместного развития бизнеса в области IP-транзита, а также взаимного предоставления услуг по технологии MPLS и международных транзитных каналов связи обмена голосовым трафиком.

Договор позволит компаниям увеличить свой географический охват за счет покрытия существенной части Азиатско-Тихоокеанского региона и России. NTT Com сможет не только получить точки присутствия в 900 городах России, но и снизить задержки сигнала между Японией и Европой за счет евразийской кабельной магистрали «ТрансТелеКома».

Это тем более важно, что, по данным Yankee Group, обмен трафиком на маршруте Европа–Азия стремительно растет: 80% европейских компаний соединены со своими корпоративными сетями в АТР и к концу года 42% этих компаний планируют расширить пропускную способность своих межрегиональных сетей. В свою очередь 76% их азиатских коллег поддерживают собственные корпоративные сети в Европе, из них 28% собираются увеличить пропуск трафика своих трансконтинентальных сетей.

Объединение двух крупных сетей стало результатом заметного в последние годы роста интереса к России со стороны японских компаний.

www.transtk.ru
www.ntt.com

Кбайт фактов

Netgear объявила о том, что вся продукция, поставляемая на российский рынок, успешно прошла сертификацию на соответствие требованиям, установленным российскими руководящими документами.

Comverse представила решение конвергентного биллинга, которое позволяет управлять отношениями с клиентами в реальном времени и предназначено для операторов, поставщиков услуг связи и предприятий электронного бизнеса, которым необходимо повысить эффективность операций и скорость своих действий на рынке.

«**Микротест**» победил в конкурсе на реализацию второго этапа работ по построению системы видеоконференцсвязи для органов государственной власти и местного самоуправления Ямало-Ненецкого автономного округа.

ЗАО «АМТ» внедрило многоканальную систему автоматического оповещения абонентов «Вокорд АСО», разработанную «**Вокорд Телеком**». «Вокорд АСО» позволит оптимизировать работу сервисных служб оператора и повысить качество взаимодействия с абонентами.

«**Сибирьтелеком**» открыла в Барнауле «горячую линию» для информирования населения о предстоящем введении тарифных планов с повременной оплатой местных соединений.

«**Мастертел**» получил лицензию на оказание услуг связи по передаче данных для целей передачи голосовой информации. Срок действия лицензии – до конца июля 2011 г.

«**Арктел**» приобрел «**Волготелеком**», оператора местной телефонной связи Волгограда, обслуживающего более 20 тыс. абонентов. Сумма сделки – \$ 3,9 млн.

«**ИНФИН**» представил свои новые программные модули «Общественное питание» и «Автотранспорт» для автоматизации рабочих процессов предприятий различного профиля.

10 лет сотрудничества Check Point и ЮНИ



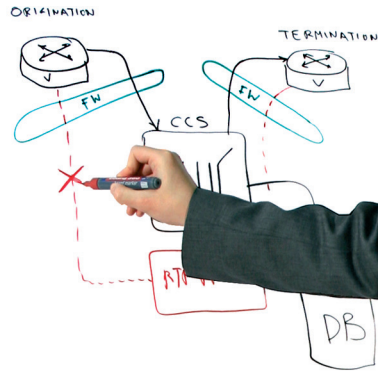
Глава представительства Check Point в России Ю. Грекова и П. Цой: «Знакомство было неслучайным»

Check Point Software Technologies и «Корпорация ЮНИ» отметили 10-летие сотрудничества. Как рассказал президент ЮНИ П. Цой, в 1995 г., когда ЮНИ создала свой первый сайт, ее же сотрудники попробовали его взломать и обнаружили, что это легко сделать. Перепробовав несколько средств за-

щиты, ЮНИ остановилась на решении Check Point. Больше взломов извне не было. А ЮНИ, заключив в 1996 г. дистрибьюторское соглашение с Check Point, стала все ее продукты испытывать «на себе» и лишь потом предлагать клиентам.

Check Point на рынке с 1993 г. Выпускает комплексные программно-аппаратные решения: системы безопасности для защиты сетей от внутренних атак и периметра корпоративной сети от внешних атак, а также для защиты веб-порталов. Все они имеют централизованное управление и построены на единой платформе. В ближайшее время компания собирается открыть свой русскоязычный сайт, а на 2007 г. планирует выпустить интегрированное решение с русской криптографией.

www.checkpoint-firewall.ru
www.uni.ru



Александр ЛЯХОВ

Руководитель отдела
операторских голосовых сетей,
один из лучших экспертов отрасли



www.amt.ru **+7 (495) 725-7660**



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

Russian CIO Summit: информтехнологии и ИТ-директора изменяют бизнес

Людей, должность которых на Западе звучит как CIO (Chief Information Officer), у нас в России называют по-разному – директорами по ИТ, начальниками управления ИТ, руководителями службы ИТ и т.п. В начале октября в подмосковном отеле «Атлас» проходило ставшее уже традиционным главное ежегодное мероприятие для российских CIO – Четвертый съезд российских ИТ-директоров (Russian CIO Summit 2006).

Организаторы съезда – маркетинговое агентство «Форт-Росс», Московский клуб ИТ-директоров 4CIO и Санкт-Петербургский клуб ИТ-директоров – позиционировали его как независимую площадку общения ИТ-директоров России. Независимость эта должна была проявиться прежде всего в том, что программа съезда составлялась «по заявкам» этих самых ИТ-директоров, а их интересы и потребности призван был выразить программный комитет, в который вошли CIO из разных регионов России.

ИТ – не услуга, а идеология

Конечно, все понимают, что информационные технологии очень помогают в работе коммерческих и государственных организаций, производственных предприятий, торговых и транспортных компаний, вообще всей российской экономики. Мало купить компьютеры, сетевое оборудование и популярные программные пакеты, нужно сделать так, чтобы все это эффективно работало. При реализации любого ИТ-проекта важно не ошибиться с выбором поставщиков, партнеров, подрядчиков и правильно организовать работу с ними. В общем, от квалификации и профессионализма ИТ-директоров зависит очень многое.

Российские ИТ-директора считают, что их работа – это не просто обслуживание бизнеса или госорганов, это определенная идеология, идеология развития бизнеса и государства. Грамотно реализованная ИТ-система делает работу компании или госструктуры гораздо эффективнее, и таким, пусть несколько опосредованным, методом ИТ-директора влияют на всю экономику страны.

Аутсорсинг и ИТ-директора

На прошлогоднем саммите обсуждалась ситуация, в которой приходится работать CIO на Западе, где процесс интеграции бизнеса и информационных технологий начался раньше, чем в России. Была отмечена тенденция перехода западных ИТ-директоров на должности топ-менеджеров компаний в связи с тем, что именно ИТ-директора в силу специфики своей работы хорошо разбираются в структуре и системе работы компании, а потому со знанием дела могут принимать решения по развитию бизнеса. Но даже если ИТ-директор формально остался на прежней должности, модель его работы за последние несколько лет заметно изменилась.

Аналогичные процессы происходят сейчас и в России. Об этом рассказал Т. Яппаров, президент и председатель совета директоров «АйТи». Меняются и развиваются не только ИТ-технологии, меняется и управление компаниями. Связано это прежде всего с активным развитием аутсорсинга, который стал уже массовым явлением, в том числе и у нас. Но в мире уже появилась тенденция перехода к следующей

концепции развития бизнеса – мультисорсингу, предполагающему оптимальное сочетание инсорсинга (когда все делается внутри компании) и аутсорсинга (когда для выполнения каких-то функций или услуг нанимается внешний провайдер). Таким образом, мультисорсинг означает для ИТ-директора компании неотвратимую необходимость управляться с несколькими внешними и внутренними поставщиками услуг.

Мультисорсинг для российских компаний пока существует лишь в виде теории, но время в ИТ-бизнесе летит быстро (совсем недавно и аутсорсинг был для



В. Долгов
и М. Ландег –
«русский» и
«английский» Google
на Russian CIO Summit

нас экзотикой). По мнению главы «АйТи», и России не избежать тенденций, наблюдаемых сейчас в развитых странах. Основная причина тому – нехватка кадров, которую Яппаров связывает с общенациональной тенденцией – сокращением рождаемости в стране. С этим можно поспорить, ведь не хватает не просто людей, а конкретных специалистов, обладающих совершенно определенными знаниями и квалификацией. Так что претензии предъявлять нужно скорее российской системе образования.

Как бы там ни было, но факт остается фактом: специалистов не хватает, и их дефицит приходится компенсировать более рациональным использованием профессиональных ресурсов. Именно аутсорсинг позволяет использовать эти ресурсы эффективнее, а иногда и многократно эффективнее.

Мультисорсинг и CGO

В условиях аутсорсинга и тем более мультисорсинга задачи и функции ИТ-подразделений компаний существенно отличаются от тех, что были ранее. Согласно исследованиям журнала CIO Magazine, еще 5 лет назад предполагалось, что ИТ-директор (CIO) должен прежде всего знать ИТ-технологии и быть технологическим лидером компании. В 2006 г. от него уже требуется (в порядке важности): способность выстроить систему взаимодействия с внутренними и внешними поставщиками, стратегическое мышление, понимание бизнеса и лишь потом знание технологий. То есть в 2006 г. «идеальный» ИТ-директор – это управленец-стратег. Сам Т. Яппаров, который руководит «АйТи» более 15 лет, помнит, как в начале 90-х годов все российские ИТ-директора (и он в том числе) с удовольствием решали технические проблемы и подробно обсуждали все технические вопросы. Сейчас этого нет, во всяком случае – в крупных компаниях типа «АйТи». Так что тенденция налицо.

Изменения функций ИТ-директоров приводят к тому, что в западных компаниях (а скоро это будет и в России) появляется новая должность CGO (Chief Governance Officer, что можно перевести как директор по корпоративному управлению). Основные задачи CGO – организация работы с внешними сервис-провайдерами, командного и проектного взаимодействия представителей бизнес-подразделений, развитие системы коммуникаций в организации, разработка политик и процедур. А так как в основе всех этих функций лежат информационные технологии, то очевидно, что первыми кандидатами на подобные должности могут стать нынешние CIO, т.е. ИТ-директора.

Клубы ИТ-директоров превращаются...

Как уже говорилось выше, от квалифицированного и опытного ИТ-директора зависит очень многое. Конечно, опыт можно приобрести самостоятельно методом проб и ошибок, но лучше не изобретать велосипед, а использовать чужой опыт успешных и неудачных проектов и стараться избегать чужих ошибок. Для получения подобной информации, а также



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

для налаживания деловых контактов, оказания поддержки друг другу и просто для общения с себе подобными российские ИТ-директора объединяются в клубы. Самый старый из них – Клуб профессионалов АСУ Урала – был создан 9 лет назад в Екатеринбурге. В Москве клуб ИТ-директоров 4CIO.ru появился 4 года назад. Аналогичные клубы есть в Санкт-Петербурге, Новосибирске и других городах России.

Проблемы развития клубного движения ИТ-директоров рассматривались еще на прошлом съезде в ходе круглого стола «Создание единого информационного пространства для ИТ-директоров СНГ». Тогда было принято решение о создании координационного совета в рамках взаимодействия клубов Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга и Украины. На нынешнем съезде клубам ИТ-директоров была посвящена специальная секция (правда, ее официальное название «Перспективы развития информационного общества в России и роль в этом процессе ИТ-директоров» не вполне соответствовало теме обсуждения), участники которой констатировали: клубное движение ИТ-директоров растет, ширится и приобретает общенациональный характер.

Была также озвучена идея объединить всех игроков отрасли ИТ в России и СНГ в Ассоциацию профессионалов ИТ (Information Technology Professional



Т. Яппаров еще помнит, как обсуждал технические вопросы

Association, ИТРА). Тут хотелось бы отметить, что планируется создать союз ИТ-профессионалов, а не ИТ-директоров, что совсем не одно и то же. Но заявленные цели новой ассоциации вообще-то те же, что и у нынешних клубов ИТ-директоров: возможность научиться чему-то новому, узнать оптимальные методы работы, завести полезные знакомства и заручиться поддержкой других профессионалов.

Планам создания ИТРА и преимуществам членства в этой организации для ИТ-специалистов было посвящено весьма экспрессивное выступление Дж. Ван Эйкена, кото-

рый был представлен как эксперт в области создания ассоциаций. Прежде всего он заявил, что членство в ассоциации будет платным. Ее участники заплатят за возможность расширения своего профессионального кругозора и совершенствования своих профессиональных навыков, за возможность обмениваться идеями и обсуждать свои проблемы со специалистами, а также за возможность заводить полезные связи. Правда, стать членом ассоциации сможет не каждый – нужно будет иметь определенный опыт работы в ИТ-отрасли. Но и для умудренных опытом специалистов ассоциация планирует проводить всевозможные «курсы повышения квалификации» с привлечением признанных экспертов. Кроме того, ИТРА собирается заняться разработкой стандартов для профессионалов ИТ с выдачей соответствующих сертификатов. Планируется также открыть для них портал в Интернете и вести электронный журнал с новостями, аналитическими статьями, практической и юридической информацией.

ИТ-директора и государство

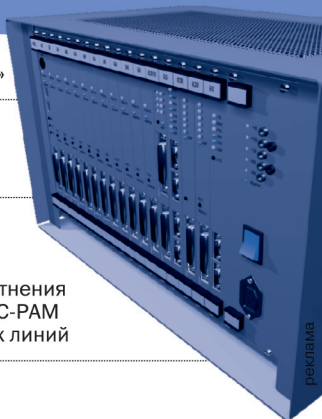
Хотя речь Ван Эйкена сильно напоминала выступление Остапа Бендера с рекламой Нью-Васюков, тем не менее полезность Ассоциации ИТ-профессионалов (или ИТ-директоров) не вызывает сомнений. ИТ-директора сейчас фактически формируют и развивают стратегии бизнеса своих компаний. Если ИТ-директор строит ИТ-систему, способную позитивно влиять на эффективность бизнеса, то он понимает, как ИТ-технологии могут влиять на эффективность экономики всей страны и должен иметь возможность донести это понимание до государства. Во всяком случае, было бы совсем нелишним участие успешных ИТ-директоров в реальном воплощении в жизнь ФЦП «Электронная Россия», чтобы выделенные на нее \$2,4 млрд действительно пошли на информатизацию российского общества. Понятно, что при общении с российским государством «одиночки» голоса не имеют, нужна некая серьезная организация, выражающая мнение всего ИТ-сообщества. Такой организацией и могла бы стать Ассоциация ИТ-директоров, работающих во всех регионах России.

Евгения ВОЛЫНКИНА

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 TC-RAM 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.

Разобраться в почте всегда было непросто!

Чтобы разобраться, где важная корреспонденция, а где – лишние или даже вредоносные сообщения, всегда приходилось тратить много сил, которые могли бы быть использованы гораздо более эффективно. Но теперь эта проблема осталась в прошлом: программный продукт **Kaspersky AntiSpam**, использующий новейшие технологические решения «Лаборатории Касперского», одного из мировых лидеров в области защиты информации, позволит вам сосредоточиться на приятных и полезных делах, а не на сортировке вашей почты!

- Мгновенная реакция на новый спам, обновление в режиме реального времени
- Единственная в России спам-лаборатория, работающая круглосуточно
- Лидерство в распознавании русскоязычного спама
- Удобный и функциональный интерфейс
- Высочайшая производительность и масштабируемость

Kaspersky® Anti-Spam 3.0

лаборатория
КА(ПЕР)КОГО

Тел. +7 495 797-87-00
www.kaspersky.ru, sales@kaspersky.ru
www.viruslist.ru – актуальная информация об интернет-угрозах

MVNO: удастся ли использовать новые возможности для бизнеса?

Появление в России виртуальных операторов сетей подвижной связи задерживается. Запущенный регулирующим органом в феврале 2005 г. процесс до сих пор не завершен, несмотря на то что основные претенденты на лицензию еще прошлой осенью выполнили все данные им поручения. В такой обстановке проведение второй международной конференции «Операторы виртуальных сетей подвижной связи в России. MVNO Russia 2006» стало еще одной попыткой привлечь внимание Мининформсвязи РФ и операторов «большой тройки» к ситуации, которая требует неотложного разрешения.

В этом году конференция проводилась при активной поддержке Ассоциации 3G, которая изучила и обобщила международный опыт деятельности виртуальных операторов и внесла весомый вклад в дело внедрения концепции MVNO в умы российского телекоммуникационного сообщества, а также в разработку технических и правовых вопросов внедрения в России этой бизнес-модели.

Что диктует мировой опыт

Результаты исследований деятельности MVNO в России, проведенных Ассоциацией 3G, представил генеральный директор ООО «Народный мобильный телефон» В.Г. Шульга. По его словам, в разработке и организации опытной зоны виртуальной сети подвижной связи оператора типа

MVNO, созданной в соответствии с постановлением секций № 1 и 7 НТС Мининформсвязи России от 22.02.05, приняло участие около двух десятков организаций, в том числе поставщиков оборудования и операторов подвижной связи.

В ходе этой работы был изучен зарубежный опыт регулирования деятельности MVNO и возможность его использования в России, а также рассмотрена возможность применения действующей в нашей стране нормативной правовой базы к деятельности оператора такого типа. Был всесторонне изучен очень волновавший регулятора вопрос об ответственности виртуального оператора перед абонентами в случае прекращения им своей деятельности, а также разработаны предложения по укреплению правового статуса операторов виртуальных сетей подвижной связи.

Анализ опыта регулирования деятельности MVNO более чем в 30 странах показал, что оно по большей части должно совпадать с регулированием деятельности «классических» операторов подвижных сетей и может отличаться, пожалуй, только в определении порядка подключения MVNO к сети базовых операторов. Стало ясно, что на первых порах не следует устанавливать принудительный порядок подключения MVNO. (В странах Северной Европы, таких как Норвегия, Дания и Ирландия, операторы сотовой связи обязаны подключать к своим сетям MVNO.)

Другой немаловажный результат исследования – утвердительный ответ на вопрос о применимости действующей в РФ нормативной правовой базы к деятельности оператора виртуальной сети подвижной связи, кстати, подтвержденный Институтом законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве России. Было доказано, что для нормативного правового обеспечения деятельности такого оператора с полной сетевой инфраструктурой (MSC, HLR, код MNC, биллинг и др.), коим стремится стать компания «Народный мобильный телефон», не требуется вносить никаких изменений или дополнений в действующие нормативные правовые акты, включая вступившие в силу с 1 января 2006 г.

Таким образом, юридических препятствий для выдачи MVNO лицензий на оказание услуг подвижной радиотелефонной связи в сети общего пользования нет.

Для обеспечения дополнительной защиты прав абонентов MVNO в договор о взаимодействии базового оператора и оператора виртуальной сети подвижной связи (ВСПС) предлагается включить следующий пункт: «В случае прекра-

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 PowCom ОС – Win 95/98/NT
- Управление системами из единого центра – комплекс Alarm Central
- Удаленное тестирование батарей
- Результаты теста – таблица/графики
- 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



Техническое сопровождение в России, монтажные и пуско-наладочные работы, поддержка гарантийных обязательств, обучение персонала – ООО «Компания ПОВЕК».

Продукция декларирована в Федеральном агентстве связи

реклама

щения деятельности оператор ВСПС по согласованию с ФАС обеспечивает передачу своей номерной емкости базовому оператору, а последний берет на себя обязательства по дальнейшему обслуживанию операторов ВСПС. По мнению В.Г. Шульги, сигналом к началу деятельности операторов виртуальных сетей с полной сетевой инфраструктурой должен стать приказ Мининформсвязи России.

Когда MVNO обособятся в России?

Продолжил разговор Д. Силяков, и.о. руководителя проекта MVNO компании «Евросеть», которая также претендует на роль виртуального оператора с полной сетевой инфраструктурой и уже имеет в своем активе разработку и организацию опытной зоны. Предпосылками появления MVNO в России он назвал насыщение сотового рынка, рост потребления дополнительных услуг, удорожание каналов сбыта для операторов мобильной связи и размывание их рекламного воздействия. Проведенный мобильными операторами ребрендинг Силяков сравнил со стрельбой из пушки по воробьям, имея в виду ограниченное количество россиян, до сих пор не охваченных услугами сотовой связи. По его мнению, на узких потребительских сегментах должны концентрироваться именно виртуальные мобильные операторы.

Компания «Евросеть» как нельзя лучше подходит на роль MVNO, поскольку ее основной бизнес позволяет учитывать специфические черты бизнеса виртуальных операторов с полной сетевой инфраструктурой – низкую доходность от основных услуг связи, высокие операционные издержки, необходимость формирования уникальных маркетинговых предложений для абонентов. Имея разветвленную сеть продаж (3200 салонов сотовой связи в 846 городах страны), «Евросеть» обладает широчайшими возможностями обслуживания абонентов, фокусирования на дополнительных услугах и т.д.

Д. Силяков обратился к присутствовавшим представителям регулирующего органа с предложением разработать документ, определяющий порядок взаимодействия базового оператора и MVNO с полной сетевой

инфраструктурой, и подчеркнул, что «Евросеть» будет продолжать свои попытки в получении лицензии. Пока же эта компания в начале ноября планирует запустить совместный со SMARTS проект, в котором она (по причине отсутствия лицензии) выступит в роли сервис-провайдера. В начале следующего года к нему добавятся еще один-два похожих проекта, реализованных на сетях сотовой связи региональных операторов.

Трудности вхождения в рынок

Роль и место, которые занимают операторы типа MVNO на мировом рынке сотовой связи, интересуют многих, поэтому обмен мнениями был оживленным. Так, президент Ассоциации-800 Ю.А. Домбровский привел данные об активно действующих и закрытых в 3-м квартале 2006 г. проектах MVNO как в Европе, так и в других регионах, которые свидетельствовали о том, что далеко не всегда бизнес виртуальных операторов оказывается успешным. Напротив, их появление и уход с рынка напоминают броуновское движение. В рассматриваемый период во всем мире насчитывалось более 300 MVNO, а прекратить свою деятельность вынужден был 41 виртуальный оператор.

Причиной неуспеха MVNO чаще всего становятся ошибки, допущенные при разработке стратегии развития, определении позиционирования на рынке и целевой аудитории. Причем в число неуспешных входят не только «толстые» MVNO (виртуальные операторы с полной сетевой инфраструктурой), но и «тонкие», например из числа известных потребительских брендов.

Тему «блеска и нищеты» MVNO последней категории раскрыл в своем выступлении аналитик «Коминфо Консалтинг» В. Слинко. Согласно приведенным им данным Pyramid Research, большинство виртуальных операторов потребительского сегмента не приносят прибыли своим владельцам. Более того, суммарные убытки двух MVNO – Disney Mobile и Mobile ESPN, запущенных компанией Disney в начале 2006 г., по прогнозам аналитиков, составят к концу года \$135 млн.

На пленарных заседаниях и в ходе панельной дискуссии высказывались

ПРЕДСТАВЛЯЕТ

NetEnforcer AC 2500

устройство мониторинга и управления трафиком



- Пропускная способность 5Gbps
- От 4 до 8 портов 1000BaseT или 1000Base SX, 1000Base LX
- 160000 обслуживаемых абонентов
- Точное определение сотен приложений и протоколов
- Уникальная технология DPI-deep packet inspection позволяет работать на 7 уровне
- Усовершенствованный механизм QoS, позволяющий назначать различные виды приоритетов в зависимости от потребностей бизнеса
- Механизм обеспечения SLA различных типов
- Снятие точных статистических данных по заданным параметрам
- Пребиллинговый модуль обеспечивает интеграцию с любой существующей биллинговой системой
- Распознавание и биллинг VoIP сессий всех существующих протоколов и кодеков
- Предупреждение DoS атак

Мастер-дистрибьютор Allot в России и СНГ **RGRCOM**
IT DISTRIBUTION

RGRCOM – 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

сомнения в том, что выгоды от сотрудничества с MVNO могут перевесить риски, которые оно несет базовым операторам. Тем неожиданное и интереснее для участников конференции стало выступление Е. Луппова, председателя совета директоров SIA PMT – виртуального оператора, делающего первые шаги на сотовом рынке Латвии. В этой прибалтийской стране, где уровень проникновения мобильной связи – 85%, на четырех базовых операторах приходится шесть виртуальных. Совокупная доля рынка последних – около 2%.

О лояльном отношении латвийского регулятора к MVNO свидетельствует тот факт, что с момента регистрации компании SIA PMT в стране (март 2006 г.) и получения лицензии до выделения ей номерной емкости прошло два месяца. В сентябре компания запустила в коммерческую эксплуатацию на сети оператора «БИТЕ» услугу под брендом «5 +», которая ориентирована на русскоязычное население и представляет собой универсальный тариф для звонков как внутри, так и за пределы республики.

Не соперники, а партнеры

Подтверждение жизнеспособности концепции MVNO и взаимной выгоды, которую могут получить от нее базовые операторы, прозвучало от Е. Безродной, представлявшей департамент оптовых продаж T-Mobile International – оператора сотовой связи с абонентской базой 87 млн пользователей и доходом в 2005 г. 29,5 млрд евро. По словам Безродной, наличие в структуре такой крупной компании подразделения, которое занимается оптовой продажей сетевых ресурсов партнерам, предлагающим на этой основе



Думается, именно активное участие Ассоциации 3G придало повестке дня конференции концептуальный характер

мобильные сервисы конечным пользователям, наделяет ее бизнес особыми преимуществами.

В число партнеров T-Mobile (в Германии их 8, в Великобритании – 10) входят наиболее успешные европейские MVNO – традиционные сервис-провайдеры Debitel, Mobilcom, Easy Mobile, Klamobil, Carphone Warehouse и др. А поскольку оптовые продажи – это прибыльная часть бизнеса оператора, он не только постоянно совершенствует свои партнерские программы, но и поглядывает в сторону других рынков.

Для налаживания взаимоотношений с базовыми операторами европейские MVNO могут воспользоваться услугами поставщиков виртуальных мобильных сетей – MVNE (Mobile Virtual Network Enabler). Роль такой организации Д. Гуркин (Lucent Technologies) видит в предложении виртуальным операторам возможности снижения рисков путем субподряда на большинство задач по управлению бизнесом. Как правило, MVNE обладает компетенциями в области эксплуатационно-технического обслуживания инфраструктуры, включая платформы услуги и OSS/BSS, и представляет собой связующее звено между базовым сотовым и виртуальным операторами.

Обзор современной технологической базы для построения инфраструктуры MVNO сделал С. Серегин (Inline Technologies). Он детально проанализировал преимущества использования технологий доступа UMA и VCC, позволяющих виртуальным операторам уходить от прямой конкуренции с базовыми. Это особенно важно в условиях российского сотового рынка, где даже в самых узких нишах (например, в этнических группах) активно работают сами мобильные операторы, и предложить абонентам какую-либо услугу, еще не имеющуюся в их портфеле, прямо скажем, непросто.

В итоговый документ конференции вошли рекомендации, адресованные Мининформсвязи России, операторам сетей подвижной связи, будущим виртуальным операторам, компаниям-разработчикам контента, представителям деловых кругов и Ассоциации 3G. В частности, регулятору было рекомендовано выдать лицензии компаниям «Народный мобильный телефон» и «Евросеть» уже в 2006 г., сотовым операторам – оказать поддержку начинающим MVNO в виде разрешения использовать свои сети в качестве базовых. От того, какой отклик найдут эти пожелания, зависит и ответ на вопрос, вынесенный в заголовок статьи.

Александра КРЫЛОВА

Система менеджмента качества
сертифицирована на соответствие ISO 9001-2000
Система управления окружающей средой
сертифицирована на соответствие ГОСТ Р ИСО 14001-98

Нева Кабель
Подразделение Draka Comteq

**ПРОИЗВОДСТВО
ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ
КАБЕЛЕЙ СВЯЗИ**

ТППЭп и СБЛу
для нормальных условий

ТППЗП и СБЗЛу
для условий повышенной
влажности

ТППЭп-НДГ
для условий повышенных
требований к пожарной
безопасности

Кабели марок ТППЭп, ТППЗП, ТППЭп-НДГ
рекомендованы для уплотнения аппаратурой xDSL

ВСЕ СПЕКТР ПРОДУКЦИИ  **Draka Comteq**

тел.: (812) 594-40-44, 592-75-79, 598-95-77.
факс: (812) 592-77-79, 557-34-76.
E-mail: sales@nevacables.spb.ru
http://www.nevacables.ru

Из жизни четвертого измерения

Ватутинские посиделки-2006

Виртуальный мир Интернета за последние годы не только изменился сам, но и в корне изменил рынок. В России, по данным Мининформсвязи, число пользователей интернет-услуг приближается к 30-миллионной отметке. Одновременно с количественным ростом происходят изменения качественные.

Вот уже семь лет участники конференций АДЭ «Состояние и перспективы развития Интернета в России» отслеживают эти перемены. И если на первых встречах обсуждались вопросы пропускной способности каналов и проблемы лицензирования, а года три назад – методы защиты от спама, то сегодня на передний план вышли новые интернет-услуги. При этом именно в последние год-два для российского интернет-сообщества актуализировались проблемы регулирования.

Инфоком-рынок вне закона?

Возвращаясь к теме сдвига парадигмы (см. «ИКС» № 10'2005, с. 15; № 11'2005, с. 26), участники конференции еще раз отметили, что сегодняшний уровень развития технологий входит в противоречие с консервативным языком существующего законодательства. Так, нет нормативных документов для мультисервисных сетей (как не существует законодательного определения самого понятия); операторская деятельность лицензируется по видам услуг связи (а к какой услуге относится передача по Интернету ТВ-программы на мобильный телефон?); никак не регулируются взаимоотношения провайдеров услуг системных интеграторов, поставщиков и агрегаторов контента, виртуальных операторов (определений этих терминов тоже нет).

Характерно, что на 7-й конференции по развитию Интернета в России (19–21 сентября) о необходимости принципиальных изменений законодательства говорили традиционные связисты, занимавшие в свое время высокие посты в Минсвязи России. Так, А.Ю. Рокотян (в 1995–2000 гг. – начальник Управления электросвязи Минсвязи РФ, ныне – первый заместитель гендиректора ООО «Норильск-Телеком») заметил: «К сожалению, еще не все поняли, что сущность передачи речи в IP-сетях совсем не та, что в телефонии: в «классике» – это транспорт, а в мультисервисных сетях – одно из приложений, живущих поверх транспорта. Поэтому технологически нейтральное регулирование голосовых служб на уровне сети а'ля телефония – нонсенс, и вредный» (см. также «ИКС» № 8'2006, с. 61–64).

Н.С. Мардер (в середине 90-х – первый замминистра связи России; ныне – завкафедрой инфокоммуникаций ИПК МТУСИ и советник гендиректора ОАО «Кросна»), подвергнув аргументированной критике существующую «раздельную» нормативную базу для электросвязи, ИТ, ТВ и РВ, высказал мысль о разработке адекватного реалиям инфокоммуникационного рынка законодательства – об инфокоммуникациях.



Заметив, в частности, что существующие и готовящиеся к выходу правила оказания услуг разработаны по видам услуг и бессильны определить, к какому из них относится, например, связь между абонентом традиционной телефонной сети и пользователем Интернета. «Нужны единые правила оказания инфокоммуникационных услуг, – заключил бывший замминистра связи. – Даже если законодательное регулирование

АРХИТЕКТУРА СЕТЕЙ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

ОБОРУДОВАНИЕ mini-SDH:

Metropolis AMU - мультимплексор STM-1/STM-4 с высокой плотностью портов:



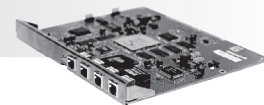
основной модуль с матрицей коммутации большой емкости
возможность резервирования основного модуля
поддержка модулей Metropolis AM/AMS через плату-адаптер
интерфейсы STM-1, STM-4, E-3, E-1, Ethernet 10/100/1000 Мбит/с



Metropolis AM5 - мультимплексор уровня STM-1:

сменные оптические модули
общие с Metropolis AM
интерфейсные модули и система управления
доступ ко всем интерфейсам с лицевой стороны

TransLAN - мощь Ethernet:



4 или 8 портов 10/100 BaseT
режимы: <<точка-точка>>, <<точка-многоточка>>, <<многоточка-многоточка>>
поддержка: GFP, VCAT, LCAS, двойных VLAN тегов, QoS

ВАШ ВЫБОР

109028, Москва,
Серебрянская наб., 27
тел: (495) 917-79-55
факс: (495) 917-70-69
www.dialogseti.ru

оптимальные цены
поставки со склада
рассрочки платежей
техническая поддержка

реклама



Диалог
сети

Lucent Technologies
Sales Business Partner



игнорирует логику технологического развития и новых отношений на рынке, смена парадигмы неизбежна. Но происходит она более болезненно и медленно».

В этом контексте диссонансом прозвучало сообщение нынешнего руководящего сотрудника Мининформсвязи, и.о. директора Департамента госполитики в области ИКТ Е.С. Васильева о том, что до конца этого года будет выпущен большой пакет документов, в частности «Правила оказания телематических услуг связи» и «Правила оказания услуг связи для целей телерадиовещания».

Комбинированные услуги не станут массовыми?

При всех недостатках законодательной базы разнообразные комбинированные услуги (Интернет + мобильная связь, Интернет + ТВ, мобильная связь + ТВ) уже осваиваются на российском рынке. Преуспел мобильный Интернет: по данным ComNews Research, в России сегодня свыше 15 млн GPRS-пользователей, что совсем неплохо в сравнении с 30 млн проводных. Но что это за пользование? По мнению главы «Яндекса» А.Ю. Воложа, применение мобильного для получения информации из Интернета полноценным пользованием не назовешь: «За рабочим столом я держу связь с Интернетом 12 часов в сутки, а с мобильного телефона заходил лишь пару раз на несколько минут – и на этом основании тоже вхожу в пресловутый процент пользователей мобильным Интернетом. Это же нишевая услуга».

Вообще, Аркадий Волож изложил любопытную теорию массовых и нишевых услуг. Вкратце: независимо от Интернета в человеческом сообществе сформировались три вида приложений – «карманные», «диванно-кресельные» и «настольные». К первым относятся ключ, бумажник и записная книжка, которые мы всегда носим с собой благодаря их компактности. Полноправным членом этого семейства теперь стал и мобильник. «Диванно-кресельные» – для отдыха (стадионы, театры, консерватории, кинотеатры, чтение книг и др.), основными из них вот уже несколько десятилетий остаются телевизор и книга, предполагающие минимальную интерактивность. «Настольные» имеют прямое отношение к трудовой деятельности человека. На рабочем столе – приложения в виде бумаги, ручки, документов, телефона, требующие большой интерактивности. А сегодня обязательным атрибутом стал и компьютер.

По теории Воложа, мобильный телефон, телевизор и ПК можно назвать массовыми «приложениями», а все остальные – нишевыми, которые не будут широко востребованы. Это и смартфоны, которые неудобны и как мо-

бильники (из-за громоздкости), и как компьютеры (из-за маленького экрана); это и мобильный Интернет с экраном в спичечную коробку, клавиатурой в полноразмерную и без «мышки»; это и «Интернет в телевизоре», «ТВ в компьютере», «ТВ по мобильному телефону»... Здравый смысл подсказывает, что все это может быть востребовано лишь от случая к случаю, при крайней необходимости.

Теория, конечно, разумная. Однако, по мнению А.Б. Кондакова («Наунет СП»), сегодня трудно предсказать завтрашние предпочтения. Может быть, если мобильники будут уметь проецировать картинку на стену, это даст мощный толчок развитию мобильного ТВ... Почему бы и нет? Ведь несколько лет назад мало кто предполагал, что в мобильной трубке разместятся фотоаппарат и видеокамера.

Новые этажи интернет-дома объединятся?

За 10 лет жизни российского Интернета его инфраструктура и специфичные игроки уже достаточно четко сформировались. Над этим базовым уровнем выстраиваются второй (приложения и сервисы) и третий (контент) «этажи» не менее, а то и более объемной индустрии. И если со вторым «этажом» все более-менее понятно (его строят программисты), то на территории контента действует неисчислимое количество поставщиков: пользователи Интернета; профессиональные структуры масс-медиа; объемные архивы (энциклопедии, музыка, литература, фильмы, картографическая информация – более 80% накопленных человечеством знаний). Только на мобильный контент в 2005 г. российские абоненты потратили \$315 млн.

Буквально в последние год-два начал формироваться четвертый «этаж», рекламный. По словам А.Ю. Воложа, в 2005 г. реклама принесла «Яндексу» \$100 млн, а в этом году соберет, видимо, миллионов 200. И если на базовом уровне прогнозируется в скором времени «всего лишь» удвоить нынешние \$1,2 млрд, то в области услуг запас роста огромен. Быстрорастущая индустрия сервисов, контента и рекламы нуждается в систематизации взаимоотношений ее участников как между собой, так и с операторами доступа. Похоже, назревает образование новой ассоциации, которая объединит основных игроков верхних уровней «интернет-дома» – поставщиков информсервисов, владельцев порталов, интернет-магазинов, рекламных агентств, дизайнеров... Такая ассоциация, по словам А.Ю. Воложа, должна разместиться на нейтральной территории, не отдавая предпочтения ни одному из образующих ее сообществ (программисты, журналисты, рекламщики), но иметь свое представительство в рамках АДЭ.

Лилия ПАВЛОВА



Круглый стол дискутирует, какие новые интернет-услуги станут массовыми

Совершенно секретно:

Стратегия развития электронной промышленности России

Правительство так и не порадовало соотечественников публикацией текста Стратегии развития электронной промышленности России, которую оно рассмотрело и приняло за основу на своем заседании 21 сентября 2006 г.

Проект, представленный Минпромэнерго РФ, направлен на увеличение объемов производства отечественной электронной компонентной базы, снижение уровня технологического отставания электронной промышленности страны от мирового уровня и повышения конкурентоспособности ее продукции на внутреннем и мировом рынках сбыта.

Задолго до упомянутого заседания Правительства РФ стратегия неоднократно включалась в повестку дня различных форумов госслужащих и предпринимателей. А 11 сентября проблемные вопросы разработки и производства отечественной электронной компонентной базы (ЭКБ) для систем и комплексов военного назначения обсуждались на заседании Военно-промышленной комиссии (ВПК) при Правительстве РФ под председательством министра обороны С. Иванова, который отметил важнейшее значение ЭКБ не только для обороны страны, но и для ее экономического развития. Глава военного ведомства подчеркнул, что выпускаемая продукция неконкурентоспособна и не удовлетворяет высоким требованиям наших ученых и военных, занимающихся разработкой конечных устройств, систем и блоков.

Ядро стратегии – компонентная база

С целью выхода из сложившейся ситуации правительство разработало проект подпрограммы «Развитие электронной компонентной

По информации печати, стратегия рассчитана на период до 2025 г., но уже в ближайшие 4 года позволит увеличить долю отечественных компонентов в производстве с нынешних 35% до 70%. Только на реализа-



Минпромэнерго и Минэкономразвития России (с участием заинтересованных федеральных органов исполнительной власти) поручено подготовить предложения по проекту концепции ФЦП по развитию ЭКБ и радиоэлектроники страны на 2008–2015 гг. и представить их в марте 2007 г. в Правительство РФ.

базы» на 2007–2011 гг. в составе ФЦП «Национальная технологическая база». Подпрограмма, по заявлению С. Иванова, является ядром Стратегии развития электронной промышленности. Ее реализация позволит снизить до 50% использование импортных комплектующих в военной и специальной технике.

цию подпрограммы развития ЭКБ в эти годы чиновники просят у правительства почти 40 млрд руб. За счет стратегии ее авторы надеются восстановить научно-технический потенциал электронной отрасли и вывести ее на мировой уровень. Главная задача: в ближайшие годы обеспечить основных потребителей – автомобилестроение, авиастроение, су-

Инверторы ШТИЛЬ серии SL 700 Вт и 1500 Вт

Совершенство преобразования!



На базе инверторов серии SL производятся однофазные и трехфазные инверторные системы

ШТИЛЬ
ГРУППА КОМПАНИЙ

MAGNETEK
UNCOMMON POWER

Инверторы серии SL мощность 700 Вт и 1500 Вт - это оптимальное решение для организации электропитания оборудования в отрасли связи и информационных технологиях.

Благодаря примененным инновационным техническим и технологическим решениям компании Magnetek, инверторы очень компактны и имеют высоту всего 1U. Новый алгоритм управления позволяет компенсировать гармонические колебания постоянного тока, не прибегая к использованию громоздких и дорогостоящих фильтров.

Встроенный цифровой сигнальный процессор (DSP) позволяет легко контролировать и программировать основные параметры как локально (ЖК-дисплей, клавиатура), так и удаленно (TCP/IP, RS-485, сигнальный интерфейс)

- ▶ высокая надежность
- ▶ современный и компактный дизайн
- ▶ входное напряжение DC - 24 В, 48 В и 60 В
- ▶ выходное напряжение AC - 220/230 В ±3%
- ▶ возможность параллельной работы
- ▶ КПД 93%, крест-фактор 4:1, КНИ не выше 2%
- ▶ быстродействующий байпас
- ▶ рабочий температурный диапазон от -25 °С до +55 °С

ДЕЙСТВУЕТ СПЕЦИАЛЬНОЕ ЦЕНОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ !

Группа компаний Штиль, Тула
тел.: (4872) 24-13-62, 24-13-63
эл. почта: company@shtyl.ru

Московский офис, Москва
тел.: (495) 967-16-45, 788-82-91
эл. почта: mosoffice@shtyl.ru

Северо-западный офис, Санкт-Петербург
тел.: (812) 320-88-25, 320-88-26
эл. почта: spoffice@shtyl.ru



достроение, космос – отечественными комплектующими.

Как сообщил начальник управления по радиоэлектронной промышленности Федерального агентства по промышленности Ю. Борисов (www.gosprom.gov.ru), стратегия позволит решить задачи создания электронных паспортов и документов в России, организации работы глобальной навигационной спутниковой системы ГЛОНАСС и до 2015 г. перейти на цифровое ТВ. По словам Борисова, план действий по реализации стратегии, предложенный Минпромэнерго и Роспромом, приведет к увеличению объема продаж до 59 млрд руб. к 2011 г. А к 2025 г. этот показатель и вовсе составит 605 млрд руб. Объем финансирования подпрограммы «Развитие ЭКБ» из федерального бюджета, по расчетам чиновников, должен составить 38 млрд руб.

Финансирование

Остается открытым вопрос о том, как власти намерены привлекать бизнес в реализацию программ, включенных в стратегию. Сами представители электронной промышленности уже обозначили свое желание в ней участвовать. «Самая простая мера помощи правительства бизнесу в деле возрождения электронной промышленности – предоставить ему преференции в виде госзаказов и увеличить инвестиции в науку и НИОКР, – считает президент «Ситроникс» Е. Уткин. – Хотелось бы, чтобы отношения государства и бизнеса в области стратегии были обозначены более внятно».

Со своей стороны авторы стратегии намерены обеспечивать госзаказы с помощью Минобороны и просить С. Иванова в рамках ежегодных заказов предусмотреть приоритетное финансирование разработки, производства и закупки отечественных электронных компонентов. Ту же просьбу планируется адресовать Роспрому, департаментам оборонно-промышленного комплекса, промышленности и топливно-энергетического комплекса.

Впрочем, по мнению замдиректора Центра анализа стратегий и технологий К. Макиенко, возлагать осо-

бые надежды на ОПК не стоит, тем более нельзя вводить здесь какие-либо ограничения или торопить военных с покупкой российской продукции: «Это может привести к тому, что без импортной электроники вооруженный комплекс страны окажется небоеспособным». Гражданские потребители тоже не высказываются однозначно за переход на отечественную ЭКБ. По словам директора по внешним связям и корпоративным коммуникациям Мотовилихинских заводов И. Вагана, у производителей техники с использованием электроники критерий один – качество продукции, а ее «происхождение» отходит на второй план.

Главные задачи

определило сегодняшнее состояние электронной промышленности, которое следует квалифицировать как начальный период выхода из кризиса. К соответствующим мерам относятся:

- Реформирование структуры электронной промышленности, оптимизация методов и механизмов госуправления и государственно-частного партнерства.
- Модернизация и развитие отраслевых электронных производств.
- Развитие сети межотраслевых и отраслевых центров проектирования микроэлектронных компонентов и СБИС типа «система-на-кристалле».
- Развитие разработок и производства радиационно стойкой ЭКБ, твердотельной СВЧ-электроники, микросистемотехники.
- Принятие мер по существенно-му расширению внутреннего рынка.
- Внесение предложений по изменению существующего законодательства, обеспечивающих реализацию мероприятий данной стратегии.

Это будет сделано и делается уже

Единственная возможность преодоления системного кризиса отечественной электроники – взвешенная протекционистская политика в решении структурных и технологических проблем. Результативность преодоления кризиса определит уста-

■ Под **Стратегией развития электронной промышленности России** разработчики понимают взаимосвязанную по целям, задачам, срокам реализации, финансовому обеспечению и господдержке совокупность федеральных целевых, отраслевых и межотраслевых программ, инвестиционных проектов и комплексов внепрограммных мероприятий технологического, экономического, организационного, законодательного, социального и экологического факторов динамичного развития систем разработки и производства современной ЭКБ для обеспечения национальной безопасности и экономического подъема всей отечественной промышленности.

■ **Реализация стратегии** учитывает реалии нынешней экономической и технологической ситуаций в России, опирается на действующий научно-технический потенциал и законодательную базу, ставит задачи с учетом их приоритета и стратегической государственной важности. Направленность стратегии определяется важнейшими проблемами, требующими своего разрешения для обеспечения технологической, экономической и военной безопасности государства. К ним в первую очередь следует отнести существенное увеличение объемов продаж отечественной ЭКБ на внутреннем и внешнем рынках; развитие высокотехнологичных отраслей за счет создания производственно-технологического базиса нового уровня для разработки и выпуска современной ЭКБ; реализацию заданных параметров вооружения и военной техники.

■ **Побудительные факторы** разработки и реализации стратегии – практическое отсутствие целенаправленной государственной научно-технической политики, непродуманность институционально-структурных преобразований, проведенных в последние 10 лет в электронной промышленности России, пассивность и неподготовленность государства к реформированию отрасли и обеспечению ее развития в условиях рыночных механизмов хозяйствования.

новление отношений между государством и бизнесом на принципах партнерства.

Правительства передовых государств не только иницируют и поддерживают проведение госпрограмм развития передовых технологий в интересах обеспечения военной и технологической безопасности, но и финансируют создание производств, оказывают экономические и законодательные преференции при освоении новых технологий.

Роспром принял стратегию ускоренного освоения микроэлектронных технологий нового поколения и создания межотраслевой вертикально-интегрированной системы сквозного проектирования СБИС и аппаратуры. Для решения этой основополагающей задачи развития электроники в России будет создано и модернизировано более 15 ключевых производств ЭКБ, созданы сеть из 40–50 центров проектирования СБИС типа «система-на-кристалле» и межотраслевой центр шаблонов.

Производственную базу микроэлектроники (кремниевые фабрики)

предполагается реализовать как имеющие национальное значение инвестиционные проекты, финансируемые из средств Инвестиционного фонда РФ. → см. с. 6-7 Это должно позволить России включиться в мировую систему разделения труда и обеспечить разработку аппаратуры и систем стратегического значения на современной ЭКБ.

Реализация комплекса целевых программ, подпрограмм, инвестиционных проектов и внепрограммных мероприятий, составляющих основу предложенной стратегии, позволит восстановить научно-технический и производственно-технологический потенциал микроэлектроники и электронной отрасли и вывести ее на мировой уровень. Ожидается, что в 2011 г. объем реализации продукции электронной промышленности составит не менее 70 млрд руб. в год, а технологический уровень изделий в серийном производстве будет соответствовать 0,013–0,09 мкм. Этого достаточно для обеспечения потребностей страны, в том

числе создания стратегически важных систем.



Модернизация ключевых производств электронной техники и оптимизация структуры отрасли на основе государственно-частного партнерства с одновременным созданием рыночной инфраструктуры должны обеспечить существенное улучшение экономического положения предприятий и повысить рентабельность выпускаемой продукции. С учетом высокого потенциала отечественной электронной науки можно ожидать существенного развития международного научно-технического сотрудничества и прорыва в области новых технологий. Все это позволит повысить конкурентную среду микроэлектронной и электронной техники как на внутреннем, так и на внешнем рынке и значительно укрепить обороноспособность и безопасность России.

Владимир ДРОЖЖИНОВ

Netville
предлагает операторам широкополосного доступа расширенный каталог сервисов

- музыкальный сервис **MusicCOD** music.cod.ru
- магазин веселых игр **MiniCOD** mini.cod.ru
- легальный игровой портал **GameCOD** game.cod.ru
- сервис онлайн дистрибуции игр для PC **DirectCOD** direct.cod.ru
- сервис для хранения и печати фотографий **PhotoCOD** photo.cod.ru
- сетевой диск для хранения и обмена файлами **DataCOD** data.cod.ru
- общение единомышленников **NashCOD** nash.cod.ru
- сетевой дневник **BlogsCOD** blogs.cod.ru

netville.ru
для операторов:
tel: +7 (495) 232-26-36
fax: +7 (495) 961-12-78

Время широкополосных решений

Фокус международного симпозиума с таким названием, который вот уже три года проводит Alcatel для российских операторов связи, постепенно сместился с представления концепции triple play в сторону открывающихся новых технических возможностей для экономически эффективного предложения пользователям мультимедийных услуг.

«В том, что надо оказывать широкополосные услуги на массовом рынке, мы операторов убедили, – сказал гендиректор ЗАО «Алкател» А. Микоян. – Теперь нужно понять, как делать это правильно с учетом изменений в ожиданиях людей».

Согласно данным, приведенным В. Фудон (Alcatel, Франция), директором программы «Broadband for All», 210 млн человек в мире пользуются широкополосным доступом в Интернет. Для стимулирования проникновения этих услуг она посоветовала работать над повышением осведомленности потенциальных пользователей и расширением границ доступности широкополосных сервисов за счет сотрудничества провайдеров проводных и беспроводных сетей доступа. Использование для широкополосного доступа и фиксированных, и мобильных активов позволит сервис-провайдерам совершить «бизнес-прыжок» к трансформации сетей, сервисов, бизнеса. При этом опираться следует на новейшие технологии – IP, IMS и WiMAX.

Сам организатор симпозиума инвестирует в ADSL2+, ADSL2+/VDSL2, FTTH, FTTU, GPON, поскольку выбор этих широкополосных технологий сервис-провайдерами определяется не только имеющимися у них активами, но и географией конечных пользователей, их потребностями. Задача производителя – обеспечить оператору возможность сочетать разные технологии доступа в одной сети и управлять ими.

Директор Alcatel (Франция) по развитию бизнеса WiMAX Б. Потдевин привел данные исследовательской компании Maravedis, согласно которым к 2012 г. продажи

оборудования этого типа достигнут годового объема в \$6 млрд. Технология будет занимать до 90% рынка широкополосной связи, так как позволяет предоставлять услуги мобильного потокового аудио и видео, сервисы персонального ТВ и сетевых игр. Компания делает ставку на мобильный WiMAX. По мнению Б. Потдевина, стандарт IEEE 802.16 Rev.E (режим TDD) станет доминирующим для оказания услуг как фиксированного, так и мобиль-

ся до 7 и 10 МГц в 2007 г. и до 20 МГц в 2008 г. Тогда же можно ожидать появления абонентских устройств стандарта 802.16 Rev.e. Для развития решений WiMAX компания объединила усилия с Intel, Samsung, C-DOT.

Процесс трансформации сетей, наблюдающийся сегодня на рынке телекоммуникаций, определяет направления развития технологии xDSL. Для производителя, занимающего ведущие позиции по продаже xDSL-портов в мире, это направление остается очень важным. И это неудивительно, ведь, по словам Р. Сулькина, директора отделения фиксированной связи Alcatel (Россия), услуги triple play получают сегодня 4 млн пользователей в мире. Ожидается, что к 2010 г. их число вырастет в 10 раз.

В качестве решения проблем при внедрении триединой услуги – обеспечения полосы пропускания до 20 Мбит на одного абонента; 100%-ного охвата потенциальных подписчиков, использования одной сети доступа для доставки всех видов услуг – Р. Сулькин видит платформу IP-доступа Alcatel 7302 ISAM. Этот IP DSLAM нового поколения обладает интеллектуальной функциональностью в области IP, IPTV, маршрутизации на 2-м и 3-м уровнях сети и управления абонентскими услугами и полностью отвечает требованиям стандарта VDSL2. Первыми заказчиками платформы стали AT&T и Swisscom. В России контракт на поставку 11 тыс. портов Alcatel 7302 ISAM и 7330 FTTH заключен с Волгоградским филиалом ЮТК, о чем сообщил А. Решетняк, заместитель технического директора компании.

Александра КРЫЛОВА



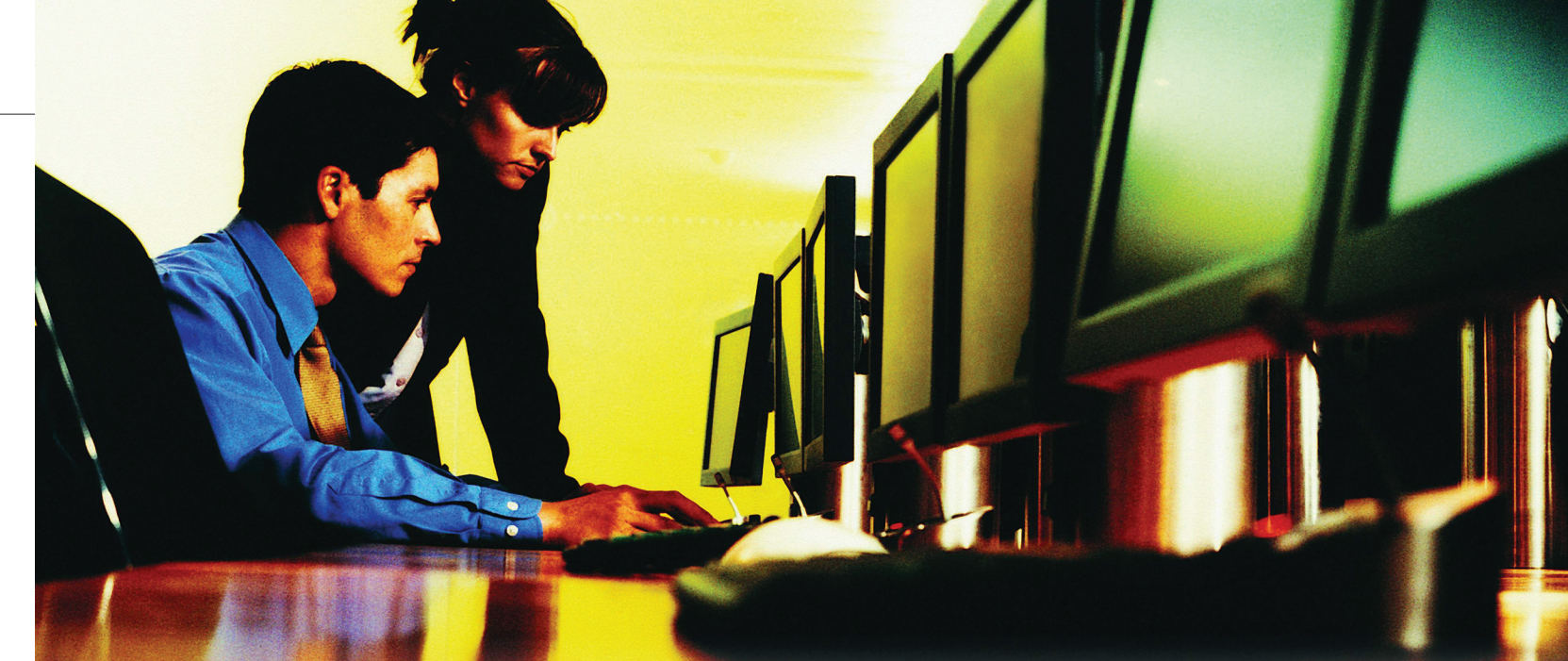
Д. Броннер, директор отделения поддержки продаж Alcatel (Россия):

«Сегодня задачи операторов лежат в поле конвергенции. И у Alcatel свое видение путей их решения»



ного доступа, поскольку обладает такими преимуществами, как низкая стоимость, лучшая производительность, поддержка мобильности, интероперабельность, а кроме того, стандарт пользуется широкой поддержкой в отрасли.

Вектор эволюции решений WiMAX Alcatel: от мобильной системы со встроенными радиопроцессорами, поддержкой формирования пучка, шириной каналов 5 и 8,75 МГц в 2006 г. – к системам, в которых за счет технологий AAS (Advanced Antenna System) и MIMO (Multiple Input Multiple Output) ширина каналов увеличит-

- 
- + Услуги телефонной связи с предоставлением телефонной номерной емкости;
 - + Современные технологии передачи данных и услуг доступа к сети Интернет;
 - + Организация виртуальных корпоративных сетей связи;
 - + Предоставление в аренду каналов связи;
 - + Информационный и телематический сервис;
 - + Услуги радиосети РОСНЕТ;
 - + Системная интеграция в области построения корпоративных систем связи.



ROSNET
РОССИЙСКАЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННАЯ СЕТЬ

(495) 781-7120

реклама

ОАО "Российская Телекоммуникационная Сеть"
Москва, ул. Профсоюзная, д. 108.
sales@rosnet.ru :: www.rosnet.ru
КАЧЕСТВО ПРОВЕРЕННОЕ ВРЕМЕНЕМ

IBM Lotus берет курс на Hannover

Корпорация IBM в девятый раз провела в России свой Форум технологий IBM Lotus. Из всех ныне выпускаемых IBM программных продуктов самая долгая история как раз у Lotus. Если 20 лет назад это были «простые» электронные таблицы, то сейчас – целое семейство продуктов для организации коллективной работы.

Вообще-то эволюция Lotus не всегда происходила гладко, зато сейчас IBM считает это ПО своим системообразующим направлением. Причем в России дела у Lotus идут успешно: количество пользователей растет и, по словам директора по продажам ПО подразделения IBM ЕЕ/А Л. Алтухова, в области продуктов Lotus Россия не только не отстает от остального мира, но в некоторых аспектах даже опережает другие страны. Взять хотя бы тот факт, что одна из самых крупных порталных инсталляций Lotus находится в России. Это портал РАО ЕЭС, обслуживающий 10 тыс. сотрудников корпоративного центра и дочерних компаний. Стоимость проекта – \$1,6 млн.

Hannover – пересечение параллельных путей

Если на прошлогоднем Форуме IBM Lotus гвоздем программы была новая тогда версия пакета IBM Lotus Notes/Domino v.7, то в этом году в центре внимания был готовящийся к выпуску пакет клиентских приложений Lotus Notes 8.0 (кодовое название – Hannover). Его первая общедоступная бета-версия вышла в октябре этого года, а финальная должна увидеть свет во втором квартале 2007 г. Тогда же появится полная русскоязычная версия Lotus Notes Hannover 8.0.

До сих пор семейство IBM Lotus развивалось по двум параллельным направлениям: Notes/Domino с архитектурой клиент–сервер и новая компонентная среда приложений для коллективной работы Workplace на базе Java. IBM решила не делать резких переходов, а постепенно интегрировать Notes/Domino в Workplace. В Notes v.7 интеграция дошла до того, что пользователи получили простой доступ ко всем приложениям Workplace, а в среде Workplace появилась возможность работы с традиционными базами данных Notes/Domino. Теперь «параллельные прямые» должны пересечься, и произойдет это в версии

Lotus Notes 8.0 Hannover, построенной на технологии Workplace Management Client (клиент, управляемый сервером).

Domino, поколение NEXT

Одновременно с клиентским пакетом Hannover планируется выпустить следующую версию серверного ПО Domino – Domino NEXT. Самый важный его элемент – порталный сервер IBM WebSphere Portal 6.0. С его помощью можно построить корпоративный портал, который будет одновременно пространством для коллективной работы и местом доступа к корпоративной информации и приложениям электронного бизнеса.

Среди других компонентов Domino NEXT хотелось бы упомянуть сервер обмена сообщениями Domino NEXT Messaging. Его уникальная функция Mail Recall позволяет отозвать отправленное сообщение (например, если его автор сгоряча наградил неместными эпитетами своего начальника и т.п.).

IBM без предрассудков

Но проект Hannover – это прежде всего новый Lotus Notes. Все его основные компоненты (электронная почта, программы календарного планирования и управления контактами) претерпели множество изменений, некоторые, по заявлению IBM, были внесены по просьбам клиентов. В частности, IBM, отбросив предрассудки, реализовала поддержку всех приложений пакета Microsoft Office. Например, пользователи Hannover могут обмениваться документами с пользователями MS Office. Кроме того, в состав Hannover входят офисные приложения, поддерживающие открытый стандарт документов

Open Document Format (ODF). Эти приложения позволяют импортировать и редактировать документы MS Office, а также преобразовывать их в формат ODF. По утверждению IBM, документы этого формата можно будет прочитать и через 100 лет.

Все приложения из пакета MS Office будут также работать и с новой версией ПО для коллективной работы в реальном времени Lotus Sametime 7.5. В нее вошли новый Instant Messaging Client (IM-клиент), новые средства организа-

ции web-конференций, функции подключения к общедоступным IM-сетям (AOL AIM, ICQ, Apple iChat и Yahoo! Messenger), а также встроенные технологии передачи голоса по IP-сетям – VoIP (поддерживается программа интернет-телефонии Skype). Особо стоит отметить, что в Lotus Sametime 7.5 есть шлюз для обмена мгновенными сообще-

ниями в защищенном режиме через общедоступную сеть Интернет, так что руководители компаний, опасаящиеся утечки информации, теперь могут разрешить своим сотрудникам пользоваться «аськой» или ее аналогами.

По заверениям IBM, в новой версии будут работать все существующие приложения Lotus Notes, а переход на версию 8.0 не создаст особых трудностей для пользователей. Не должно быть проблем и с операционной системой, так как Lotus Notes и Domino имеют версии для Windows, Linux, Sun Solaris, IBM AIX. Нет привязки и к компьютерному «железу». В общем, компании смогут создать систему коллективной работы на том оборудовании, которое у них есть.

Евгения ВОЛЫНКИНА



9-й форум IBM Lotus в Москве: долгая история Lotus Software продолжается

Сплав восточной мудрости и западного прагматизма

В 2005 г. впервые за 18-летнюю историю Huawei Technologies ее продажи на международном рынке превысили 58% (\$4,8 млрд) общего объема продаж (\$8,2 млрд).

Как небольшой компании, начинавшей с поставок офисных АТС из Гонконга в Китай, удалось добиться признания на разных континентах и стать стратегическим партнером мировых лидеров, таких как British Telecom и Vodafone, попытался разобраться обозреватель «ИКС», отправившись в штаб-квартиру китайской компании.

Особые условия?

Рождение Huawei Technologies счастливым образом совпало с созданием на территории города Шеньчжень свободной экономической зоны, одной из пяти ныне действующих в Китае. Главной их задачей было быстрое включение КНР в международное разделение труда. Неудивительно, что сегодня, спустя два десятка лет после принятия исторического решения, в Шеньчжэне успешно действуют компании, чей бизнес находится на переднем крае высоких технологий (ИТ, биологии и медицины, энергетики, оптики, электроники и др.).

Думается, что и государственная поддержка китайских предприятий-экспортеров в виде возврата налогов и льготного кредитования сыграла немаловажную роль в превращении Huawei в международного поставщика оборудования и решений для сетей связи нового поколения. Среднегодовой темп роста экономики Китая со-

операторами связи. И тут важно было проявить терпение и продолжать совместную работу. Мы не раз видели, как компании, на первых порах не планировавшие приобретать оборудование Huawei Technologies, через два-три года его всестороннего тестирования объявляли нас своим стратегическим партнером».

На деле же убедить западных партнеров в том, что Huawei заслуживает право войти в круг мировых поставщиков телекоммуникационного оборудования, стоило компании немалых усилий и солидных инвестиций. Сфера их приложения – открытие региональных и местных филиалов в разных странах и на разных континентах, создание инфраструктуры центров технической поддержки и центров обучения.

В середине 90-х, когда для завоевания международных рынков был создан надежный плацдарм, базой для которого послужили масштабные про-



Новая компактная БС BTS 3801 S для сетей сотовой связи следующего поколения поддерживает технологию HSDPA

Не осталось не замеченным операторами связи и участие производителя из Китая практически во всех известных международных организациях по стандартизации – ITU, 3GPP, TTF, OMA и др.

Особо следует сказать о вкладе инженеров Huawei в совершенствование известных технологий и разработку новых. Только в течение 2005 г. утверждено 1844 заявки на патенты. Для страны, где 99% предприятий не подали ни одной заявки на патент и лишь 0,03% мировых аналогов обладают правами на интеллектуальную собственность (данные www.ChinaPRO.ru), это небывалый показатель.

Ставка на передовые технологии?

Приведение разработки и производства в соответствие с требованиями международных стандартов позволило Huawei реализовать целый ряд масштабных проектов. В Китае – это модернизация сети China Telecom и организация крупнейшей в мире сети мобильной связи на основе оборудования Softswitch для China Mobile. (Не лишне заметить, что по объему дохо-



К концу 2005 г. иностранные инвестиции в экономику свободной экономической зоны в Шеньчжэне составили \$38,9 млрд, а ВВП – 492,6 млрд юаней, или \$62 млрд.

ставляет почти 10%, и половина его обеспечивается за счет экспорта. На работу с иностранными компаниями ориентировано большинство китайских производителей.

Терпение и труд?

На вопрос «С какими проблемами приходилось сталкиваться Huawei при освоении новых рынков?» Джонсон Ху, вице-президент департамента корпоративного брендинга и коммуникаций, отвечает: «На начальном этапе освоения рынка нам пришлось добиваться признания своего бренда

экты, реализованные внутри страны, Huawei разработала стратегию глобализации и привлекла ряд крупных консалтинговых агентств (IBM, Hay Group, PwC, FhG и др.) для разработки эффективных схем управления. Результатом совместной работы стал пересмотр бизнес-процессов интегрированной разработки продукции, взаимоотношений с клиентами, интегрированной цепочки поставок, финансового менеджмента, контроля качества и др. с последующим внедрением специализированной ИТ-платформы для управления ими.

да, полученного в 2005 г., оба этих оператора вошли в десятку крупнейших китайских компаний.) Во Франции – первая IP-сеть национального масштаба для оператора NEUF. В России оптическое оборудование Huawei хорошо зарекомендовало себя на магистральных сетях «ТрансТелеКома» и «Ростелекома», оборудование передачи данных и DSL-оборудование – на магистральной сети «ЦентрТелекома». Кроме того, Huawei принадлежит более 40% рынка оборудования для сетей стандарта CDMA-450.

Сегодня приоритетными для Huawei технологическими направлениями Дж. Ху называет All-IP, FMC и мобильную связь. Однако основным аргумент в пользу тех или иных технологий для компании – это прежде всего их способность обеспечивать экономию капитальных и операционных затрат клиента. В качестве примера такого решения Дж. Ху называет Softswitch, применимое не только в сетях 3G, но и GSM. (В мире уже продано 50 млн портов этого оборудования.) Вывод: развивать нужно только те технологии, которые помогают клиенту решать насущные задачи.

Фокус на потребности клиента?

По мнению Дж. Ху, фокус на потребности клиентов, быстрое реагирование на их запросы – конкурентное преимущество Huawei Technologies. Встречаясь с партнерами, существующими и потенциальными, высшее руководство компании посвящает более 60% рабочего времени.

Кроме того, ежегодно производитель из Китая направляет своих специалистов к партнерам-операторам для выяснения их требований к оборудованию, чтобы иметь возможность отреагировать в кратчайшие сроки.

В штаб-квартире Huawei Technologies в Шеньчжэне к услугам представителей операторских компаний – огромный демонстрационный зал, где представлено все новейшее оборудование, а также информация о наиболее крупных проектах, в которых оно используется. Отдельное место под его крышей занимает Центр впечатлений, на устройство которого пошло 5 млн юаней (\$625 тыс.). Посетителям предлагается озна-

комиться с доступными на оборудовании Huawei высокоскоростными сервисами как в фиксированных (напри-



Новый PCIMCIA-адаптер, поддерживающий технологию CDMA2000 1x EV-DO

мер, IPTV), так и в мобильных сетях связи. Такой же центр появился минувшим летом в российском представительстве компании.

Гостям с удовольствием покажут оснащенный в соответствии с последними ИТ-достижениями Центр обработки данных, через стеклянную перегородку которого можно наблюдать, как многочисленный персонал оперативно реагирует на нештатные ситуации. Еще одним местом, куда часто водят экскурсии, является оснащенный оборудованием FhG, практически полностью автоматизированный Центр логистики, откуда берет начало интегрированная цепочка поставок Huawei по всему миру. При этом его обслуживанием занимаются всего 35 человек.

Кадры решают всё?

Серьезное преимущество, обеспечивающее победу Huawei Technologies в проводимых на разных континентах конкурсах и тендерах, – невысокая цена людских ресурсов и низкая стоимость разработки. Неудивительно, что 90% ее производства сосредоточено на территории Китая. Есть, конечно, еще завод «БЭТО–Huawei» в Уфе, где производится коммутационное оборудование, есть совместное предприятие в Бразилии, выпускающее оборудование широкополосного доступа,

но их долю производства нельзя назвать значительной.

Несмотря на то что заработок сотрудника компании на территории Китая составляет лишь 20% заработка аналогичного специалиста в Европе, Huawei на протяжении уже пяти лет входит в десятку предприятий страны, куда стремятся попасть на работу молодые специалисты. И это неудивительно: компания открывает перед ними массу возможностей для обучения и профессионального роста, помогает в решении социальных вопросов.

Поскольку каждый год из стен высших учебных заведений страны выходит около 3 млн дипломированных специалистов, у производителя есть возможность выбирать из них самых талантливых и перспективных. Ежегодно на протяжении последних нескольких лет Huawei принимает на работу около 5 тыс. новых сотрудников. А процент опытных сотрудников компании, которые меняют ее на ев-



Гостей в штаб-квартире Huawei встречают музыкой и восточным колоритом

ропейские, как утверждает Дж. Ху, не превышает и пяти.

■ ■ ■
Huawei Technologies ожидает, что общий объем продаж по итогам 2006 г. достигнет \$10 млрд, а вклад стран СНГ в эту сумму составит \$1 млрд.

Согласно утвержденному пятилетнему плану развития, к 2008–2009 гг. компания увеличит этот показатель до \$15 млрд. Реалистичность планов Дж. Ху сомнению не подвергает: ведь при их составлении Huawei руководствовалась как восточной мудростью, так и западным прагматизмом.

Александра КРЫЛОВА,
Китай–Москва

Новосибирск

дает шанс интернет-провайдерам

За сто с небольшим лет своего существования Новосибирск превратился в третий по величине мегаполис России (1 425 600 жителей) после Москвы и С.-Петербурга. Новосибирская область – это и внушительная индустриальная база, и крупное сельскохозяйственное производство, и признанный центр научной мысли. Немудрено, что она стала и одним из центров развития российского телекоммуникационного рынка.



Стремительным развитием Новосибирск обязан прежде всего своему выгодному расположению: город стоит на пересечении двух великих магистралей – железнодорожного Транссиба и полноводной Оби. Но в первую очередь он снискал славу своим научным потенциалом, сконцентрированным в Академгородке. Под стать городу и новосибир-

и столько же – от междугородной и международной телефонии. И неудивительно, ведь 92% абонентов «сидят» на телефонных линиях этого оператора. Хотя телефонные услуги предоставляют в Новосибирске десятки операторов, более-менее заметных игроков среди них нет.

Другое дело – **интернет-рынок**. Уровень интернет-проникновения в регионе составляет около 9%, это один из самых высоких показателей в стране. Ежедневно в глобальное пространство выходят около 250 тыс. новосибирцев. Доходы от доступа к ресурсам Сети в 2006 г. превысят \$40 млн, т.е. почти треть от интернет-рынка всей Сибири. На «Сибирьтелеком» и ее «дочку» «Ринет» при этом приходится лишь 38% местного рынка, остальное делят между собой полсотни операторов: «Магистраль Телеком», «Новотелеком», «Интернет Сибири», «Авантел», «Крафтсвязь-Новосибирск» и др.

Особо следует отметить развитие беспроводного интернет-доступа в городе, в основном благода-

ря местному оператору «РИСС-Телеком» и успешно усиливающей здесь свое присутствие столичной «Энфорте». Обе компании в текущем году должны вплотную приблизиться к миллионной отметке долларового дохода на рынке Новосибирской области.

Практически всем местным **сотовым рынком** заправляют три федеральных оператора. Причем у «МегаФона», пришедшего в регион последним, наименьшая, но растущая доля рынка: за год она увеличилась на 9%. Кроме «большой тройки», действует также «Скай Линк», но при абонентской базе в несколько тысяч его рыночная доля составляет десятые доли процента.

Экономическое развитие Новосибирской области обуславливает сохранение за ее рынком потенциала для долгосрочного развития, в первую очередь в сегменте услуг доступа в Интернет и передачи данных. Вместе с тем новым игрокам рынка придется столкнуться с серьезной конкуренцией со стороны местных компаний и МРК, проявить маркетинговое искусство в борьбе с игроками, занявшими прочные позиции на данном рынке. Впрочем, успех той же «Энфорты» говорит о том, что шансы на успех в Новосибирске у новых провайдеров есть.

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

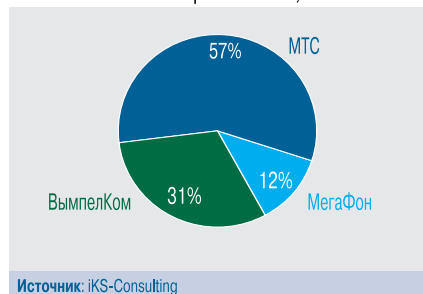
Структура рынка телекоммуникаций Новосибирской обл., 2005 г.



ский телекоммуникационный рынок – крупнейший в Сибирском ФО и седьмой в стране по объему доходов от услуг связи. Ожидается, что в 2006 г. объем местного рынка превысит \$610 млн. Безусловно крупнейшими его игроками являются «Сибирьтелеком» и «большая тройка» сотовых операторов. Однако десятки других операторов тоже играют немалую роль, особенно в интернет-сегменте.

На рынке **телефонных услуг**, как и в большинстве других регионов страны, никто не в силах сравниться с традиционным оператором: «Сибирьтелекому» принадлежит 90% доходов от местной связи

Доли операторов на рынке сотовой связи Новосибирской обл., июнь 2006 г.





22–24 ноября 2006 г. в Москве (отель «Холидей Инн Сокольники») состоится **11-я ежегодная конференция по IP-телефонии и IP-коммуникациям.**

Первый день конференции пройдет под знаком IP-телефонии: строительство операторских и корпоративных сетей; замена TDM-инфраструктуры на IP-инфраструктуру; SIP-платформы абонентских сервисов; IP-PBX и гибридные АТС; call- и contact-центры и др.

Ключевые темы дня, посвященного **конвергенции**: FMC, triple play; IMS-архитектура и пути ее практического строительства; функциональные элементы IMS и вопросы их интеграции, серверы приложений; новые услуги; MVNO, CVNO.

Тематика дня **IPTV**: технологии и бизнес-модели IPTV, опыт внедрения в России; интернет- и мобильное ТВ, контент и др.

В рамках конференции пройдет выставка, где будут представлены новейшие технологические и бизнес-решения для операторов связи и корпоративного сектора.

Организаторы – ComPTek и STI.

www.iptconf.ru

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

Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, телефон

Наименование мероприятия

20–23.11. Москва.

ОАО «ЭкспоНАТ»:
(495) 921-9533,
ф. 925-9649,
info@natexpo.tv,
www.natexpo.tv

Международная выставка профессионального оборудования и технологий для теле-, радио- и интернет-вещания «NAT EXPO 2006»

21–22.11. Москва

Infor-media Russia:
(495) 514-1374,
mail@infor-media.ru,
www.infor-media.ru

Международная конференция «Доходность операторской деятельности»

21–22.11. Москва.

ITE:
(495) 935-7350,
ф. (495) 935-7351,
shlepikova@ite-expo.ru,
www.broadband-conference.com

Конференция «Широкополосные сети связи/Broadband Russia & CIS»

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»

21–24.11. Самара.

«PTE-Самара»:
(846) 2 704-100,
ф. 704-172,
sti@expodom.ru,
www.sti-expo.ru

Специализированный форум-выставка «Безопасность. Телекоммуникации. Информация/STI-Samara 2006»

Конференция

Риски в Телекоме:

выявление, анализ, нейтрализация и внутренний аудит

При оплате до 10 ноября 2006г. стоимость участия – 700 €

29 - 30 ноября 2006 г., г. Москва, Holiday Inn Moscow Sokolniki

Основные темы конференции:

- Структура развития риск-менеджмента в Телекоме
- Построение комплексной системы риск-менеджмента на рынке Телекома
- Внутренний аудит: интегрирование и стратегическое управление для рынка телеком
- Операционные риски: определение и классификация
- IT во внедрении и мониторинге АСУ внутреннего контролирования
- Техничко-технологические риски развития и функционирования на рынке Телекома в России
- Оценка финансовых схем на предмет соответствия правовым нормам
- Выход на IPO: D&O как важный элемент управления рисками

С докладами приглашены:

Афанасьев Вячеслав Васильевич, Исполнительный директор, Ассоциация российских операторов сетей GSM

Жеймо Юрий Антонович, Начальник департамента внутреннего аудита, Мегафон

Соломатин Евгений Борисович, Директор по развитию, Коминфо Консалтинг

Кузнецов Илья, Старший менеджер, Ernst & Young

Муртазин Эльдар, Ведущий аналитик, Mobile Research Group

Никифоров Андрей, Старший менеджер, PBC

Шаров Виталий, Заместитель генерального директора, Коминфо Консалтинг

Новожилов Николай, Аналитик, Коминфо Консалтинг

Овчинников Борис, Директор по консалтингу, J son & Partners

Лобанов Алексей, PЭА Риск Менеджмент

реклама

Организатор: **infor-media Russia**
Контакты Информации Решений.

Информационные спонсоры:



Зарегистрируйтесь по телефону: +7 (495) 514 1374, на сайте www.infor-media.ru/risktel или по e-mail: mail@infor-media.ru

Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, телефон

Наименование мероприятия

22–24.11. Москва.

CompTek, CTI:
(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:
(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:
(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»:
(495) 995-8080,
www.exposystems.ru

Международный IPTV Forum Russia

12–14.12. Москва.

ООО «Экспосистемс Интернэшнл»:
(495) 995-8080,
www.exposystems.ru

VII международный форум «BILLING. IT Telecom'2006»

29.11–01.12. Ростов-на-Дону.

«ПЛАЗА-Экспо»:
(863) 266-3446, 262-7057

Ростовский форум высоких технологий «Безопасность ЮФО. Компьютеры. Телекоммуникации и Связь»

20–23 ноября 2006 г. в Москве, в МВК «Крокус Экспо» пройдет международная выставка профессионального оборудования и технологий для теле-, радио- и интернет-вещания **NATEXPO-2006**, приуроченная к X международному конгрессу NAT.

Проект NATEXPO, созданный NAT при участии крупнейших российских компаний, работающих в сфере телерадиоиндустрии, реализуется при поддержке Роскультуры и Роспечати, в партнерстве с Национальной ассоциацией вещателей США (NAB USA) и позиционируется как координатор процессов, происходящих в отрасли.

NATEXPO призван объединить и систематизировать индустриальное развитие российских электронных СМИ и связи. Проект собрал «под одной крышей» создателей технических средств, новых технологий, программных продуктов, а также спутникового и кабельного ТВ, широкополосных средств мультимедиа, цифрового кинематографа и т.д.

Тел. (495) 687-3237, ф. 687-3280
www.natexpo.tv

Выставки, семинары, конференции – весь календарь отрасли см. на www.rtk.ru; выставки, семинары, конференции – весь календарь отрасли см. на www.rtk.ru



- больше контента, больше выбора, платите за то, что реально смотрите
- больше интерактивности и персонализации
- больше, чем просто коммуникации – игры, радио, фото, T-commerce



IPTV iptvforumrussia

Генеральный спонсор



Спонсоры экспоненты



Устроитель
exposystems

12 - 14 декабря, 2006
Центр Международной Торговли
Москва • Россия

Организатор
АССОЦИАЦИЯ АВТОМАТИКА И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

реклама

www.exposystems.ru/iptv/

+7 495 995 8080