

Издается с мая 1992 г.

Издатель
ЗАО «ИКС-холдинг»



Генеральный директор
Ю.В. Овчинникова – jo@iks-media.ru

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

Главный редактор
Н.Б. Кий – nk@iks-media.ru

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Ю.Б. Зубарев – председатель
Л.Е. Варакин, А.П. Вронец, 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. Шibaева, М.А. Шнепс-Шнеппе,
В.К. Шульцева, М.В. Якушев

РЕДАКЦИЯ

iks@iks-media.ru

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

Обозреватели
И.А. Богородицкая, Г.Н. Большова,
А.Е. Крылова, Л.В. Павлова

Редактор
Ю.М. Севрюкова – js@iks-media.ru

Зав. редакцией
В.И. Якунина

Технический редактор
О.П. Арман

Дизайн и верстка
Н.В. Прохорова, Е.Ю. Давыдова

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

commerce@iks-media.ru

Коммерческий директор
Т.В. Шестоперова – ts@iks-media.ru

Е.Г. Коновалова – ek@iks-media.ru
Е.О. Самохина – es@iks-media.ru
Ю.В. Шаповалова – ys@iks-media.ru
Д.Ю. Жаров, координатор – dim@iks-media.ru

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

Т.В. Романенко – tr@iks-media.ru

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

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

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

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


Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

© «ИнформКурьер-Связь», 2007

Адрес редакции:

127254, Москва,
ул. Добролюбова, 3/5.
Тел.: (495) 604-4888.
Факс: (495) 604-4825.
E-mail: iks@iks-media.ru

Адрес в Интернете: www.iks-media.ru

Реклама  МЕГАФОН
Редакция пользуется услугами
сети «МегаФон-Москва»
Тел.: (495) 502-5080

№ 12/2007 подписан в печать 22.11.07.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



До Нового года осталось ...? -дцать дней. В зависимости от того, когда вы открыли эту страницу.

Готовитесь?

А мы поможем. За рецептами к праздничному столу – пожалуйста, в другие издания. У нас рецепты бизнеса-2008, замешанные на беспристрастном анализе рынка-2007. Коллективный разум ведущих аналитиков телекома и ИТ определяет уходящий год как год концентрации капитала и трансграничного прорыва (ФОКУС номера). Впрочем, ближе к Новому году становится ясно, что в постановке диагноза рынку одной аналитики мало – без провидения и интуиции никуда.

Итак, только у нас:

- первые итоги и контуры уходящего 2007-го, цифры-2007, тренды-2007 – размышляйте над свершенным
- неастрологический прогноз-2008 – планируйте будущее и делайте ставки
- ИТ-оценки, эконом-легенды и телеком-мифы – думайте над позиционированием своей компании

В этом номере мы отдаем должное старому году и по доброй человеческой привычке заглядываем в завтра, ведь, как сказал великий Паскаль, «предвидеть – значит управлять».

В ближайшем будущем вам предстоит узнать:

- ? что такое «медиаинфоком» и что на кону у игроков смежных рынков (ТЕМА номера)
- ? кто такой MVNE и чем он может помочь виртуальным операторам, которые, по прогнозам, как грибы после дождя «пойдут» вместе с сетями 3G
- ? что такое Mobile 2.0 и каково его российское воплощение
- ? смогут ли российские операторы получить дивиденды на высококонкурентных и низкодоходных рынках Юго-Восточной Азии

Прогнозы бывают разные. В политике любят оптимистичные. И реальность подменяют, хорошо – если мечтой о ней. У парадного подъезда информатизации выстроились шеренги «ИнфоКома», рапортующие о практически 100%-ном успехе школьной компьютеризации.


А в это время в Тверской губернии учитель информатики пожинает ее плоды, пристраивая КВН-овскую линзу к невеликому экрану монитора и безуспешно пытаясь учить целый класс на одном компьютере («Актуальный комментарий»).

Интересно бы послушать его прогноз на будущий год. Боюсь, печальный.

До встречи.

Наталья Кий,
главный редактор

НОВОСТИ

- 1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА
- 6 **АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ**
Письма из провинции, или О школьном Интернете из неофициальных источников
- 8 **ЛИЦА**
- 9 **ПЕРСОНА НОМЕРА**
Евгений КАСПЕРСКИЙ. Человек-антивирус
- КОМПАНИИ**
- 12 Новости от компаний
- 30 Geosell предоставляет 3G-сервисы благодаря технологиям CBOSS
- 35 Call-центр «Голден Телеком»: из подручного средства – в большой бизнес
- СОБЫТИЯ**
- 19 iTV: сервис и бизнес на доверии
- 21 Управление Интернетом – время большой политики
- 22 Выставка  **ТЕЛЕСОФТ РОССИЯ**
достижений информатизации спонсор рубрики
- 31 В Москве настал Мобильный понедельник
- 32 Сеть как основа повседневной жизни
- 34 «Вертикаль» готовится к отражению ИТ-угроз
- 36 ИТ-аутсорсинг: уроки роста
- 38 **КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ**
- 92 **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!



9

**Евгений
КАСПЕРСКИЙ.**
Человек-антивирус



ТЕМА

Медиаинфоком
КОНвергенция рынков,
куренция игроков 40

- 41 **В походе на смежные рынки
шлифуются универсальные солдаты**
- 42 Д. ВИНЯР, Г. КУПИНСКИЙ.
ШПД конкурирует с кинотеатром
- 44 **Волки в овечьих шкурах, или
Легенды о мирной жизни на смежных рынках**
- 44 А. ПЕТРОВ. В региональной России места хватает
- 44 Д. ИВАННИКОВ.
На корпоративном рынке драйвер – комплексные проекты
- 46 А. МАЛИС. Главный наш конкурент – незнание
- 47 **Тяжелая ноша тонких материй**
- 47 М. КРИНЕР.
Контент – это не на время, это навсегда...
- 49 Контент для ТВ
- 50 **Школа для универсалов**
- 50 А. РОКОТЯН.
Инфокоммуникационный бизнес: что «внутри»?
- 56 «Не все йогурты одинаково полезны»



Подписка - 2008

**ТОЛЬКО ПОДПИСЧИКИ ЖУРНАЛА
ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧАТЬ:**

- Уникальные аналитические материалы «ИКС»: карта собственности кабельного ТВ, BWA- карта, VSAT- карта, Triple Play/Dual Play- карта и др.
- Доступ к электронной версии журнала «ИКС» в день его выхода в свет
- **СКИДКУ 20%!** (при оформлении подписки в редакции на 6 месяцев в октябре - ноябре 2007 г.

ОТДЕЛ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЖУРНАЛА «ИКС»:

Тел: (495) 604-4888, E-mail: az@iksmedia.ru

ПОЧТОВЫЕ ОТДЕЛЕНИЯ:

- | | |
|-------------------------|--------------------------|
| Каталог «Роспечать» | полугодовой индекс 73172 |
| | годовой индекс 71512 |
| Каталог «Пресса России» | полугодовой индекс 43247 |
| Каталог «Почта России» | полугодовой индекс 12417 |

**АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ АГЕНТСТВА
ПОДПИСКИ РФ И СНГ:**

Вы можете выбрать удобное для вас агентство на сайте www.iksmedia.ru или по телефону: (495) 604-4888



ДЕЛО

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

74 К. ШАХНАЗАРОВ.
Виртуальный посредник, или В помощь начинающему MVNO



84 И. МАСЛЕННИКОВ.
Третий звонок: от TDM к IP

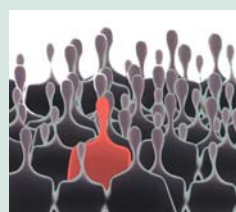
МБА-КОММЕНТАРИЙ

75 А. ВОРЫХАЛОВ.
Потянулись на юг



УСЛУГИ

76 М. ШНЕПС-ШНЕПЕ.
NGN-сервисы и российский опыт Mobile 2.0



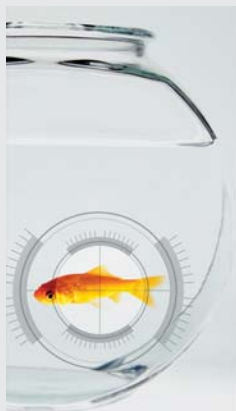
HIGH-TECH-МАРКЕТИНГ

80 О. САЛОМАХИНА.
Маска, я Вас знаю!

ПРОБЛЕМА

87 В. ДРОЖЖИНОВ.
Куда идем мы с Пятачком, или Кто определяет инновационное развитие отечественных ИТ?

ФОКУС



58 **2007-й в объективе аналитиков:**
Концентрация капитала и трансграничный порыв

РАКУРС

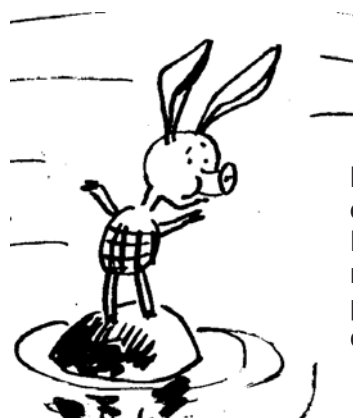
70 **Безопасность IP:**
таинство творения

Разработчикам архитектуры IPsec посвящается



76

NGN-сервисы и российский опыт Mobile 2.0



87

Куда идем мы с Пятачком, или Кто определяет инновационное развитие отечественных ИТ?

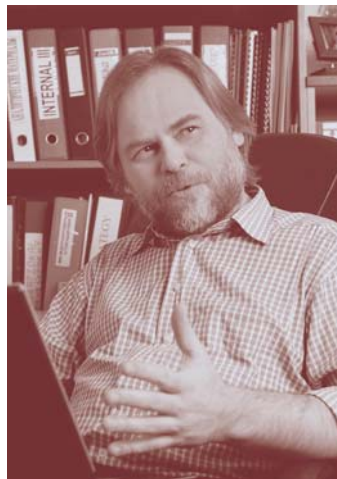
NEWS

- 1 **Editor's Column**
- 6 **Topical Commentary**
Letters from the Provinces,
or About School Internet from Unofficial Sources
- 8 **PROFILES**
- 9 **PERSON OF THE ISSUE**
Evgeny KASPERSKY. Person-Antivirus
- COMPANIES**
- 12 **Company News**
- 30 **Geocell Provides 3G-services
due to CBOSS Technologies**
- 35 **Golden Telecom Call-Centre:
from Improvised Means – to Big Business**
- EVENTS**
- 19 **ITV: Service and Business Based on Trust**
- 21 **Internet Management – Time for Big-Time Politics**
- 22 **Exhibition of
Informatization Achievements**  **ТЕЛЕСОФТ РОССИЯ**
Column sponsor
- 31 **In Moscow, Mobile Monday Came**
- 32 **Network as Basis of Daily Life**
- 34 **«Vertical» Prepares to Ward off IT Threats**
- 36 **IT Outsourcing: Growth Lessons**
- 38 **CALENDAR OF EVENTS**
- 92 **NEW PRODUCTS**

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



9 Evgeny KASPERSKY. Person-Antivirus



22 Exhibition of Informatization Achievements



COVER STORY

- Mediainfocom
Markets Convergence,
Competition among Players 40**
- 41 **Campaign to Adjacent Markets,
Universal Soldiers Are Smartened**
- 42 **D. VINYAR, G. KUPINSKY.**
Broadband Access Competes with Movie Theater
- 44 **Wolves in Sheep Clothing or Legends
about Peace Life in the Adjacent Markets**
- 44 **A. PETROV.**
There Is Enough Space in Regional Russia
- 44 **D. IVANNIKOV.**
Driver in the Corporate Market Is Broadband Access
- 46 **A. MALIS.** Our Main Competitor Is Ignorance
- 47 **Heavy Burden of Subtle Matters**
- 47 **M. KREANER.**
Content Is not Temporarily, It Is Permanent...
- 49 **Content for TV**
- 50 **School for Universalists**
- 50 **A. ROKOTYAN.**
Infocommunication Business: What Is "Inside"?
- 56 **"Not All Yoghurts Are Equally Useful"**

1. IKS is the leading business inter-industry publication for new converged Telecom-Media-Technologies market – essential information source about market trends and analysis for your investment and strategy policies.
2. Our readers are the leaders of business community – your chance to talk to the market leaders directly through IKS publications and www.iksmediaru and share your views on the most popular topics.
3. Effective distribution channels – personalized subscriptions and focused distribution at key industry events.
4. Wide range of MarCom services – PR, ads, sponsorships, direct marketing, special projects on demand – round tables, pre-sale events.

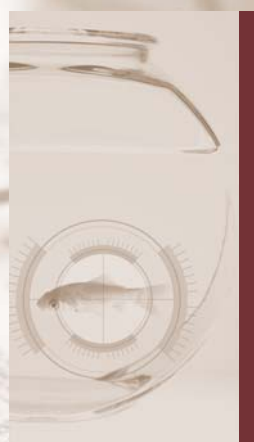


YOUR SUCCESS IS OUR GOAL!

Contact us for 2008 editorial calendar!

BUSINESS

- BUSINESS MODEL**
- 74 K. SHAKHNAZAROV.
Virtual Intermediary or Aid for MVNO Beginner
- 84 I. MASLENNIKOV.
Third Ring: from TDM to IP
- THE M&A COMMENT**
- 75 A. VORYKHALOV.
Started Heading to the South
- SERVICES**
- 76 M. SHNEPS-SHNEPPE.
NGN-Services and Russian Experience in Mobile 2.0
- HIGH-TECH MARKETING**
- 80 O. SALOMAKHINA.
Mask, Do not Disguise!
- PROBLEM**
- 87 V. DROZHZHINOV.
Where We Are Going Together with Piggy or Who Determines Innovative Development of Domestic IT?



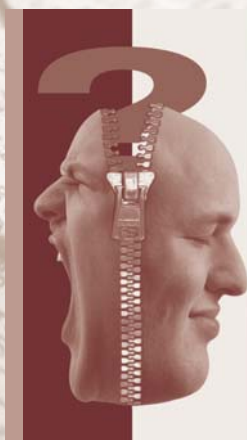
FOCUS

- 58 2007 in the Focus of Analysts:
Aggregation of Capital and Transboundary Impetus

ASPECT

- 70 IP Security:
Sacrament of Creation

It's dedicated to IPsec architecture designers



- 76 NGN-Services and Russian Experience in Mobile 2.0



87

Where We Are Going Together with Piggy or Who Determines Innovative Development of Domestic IT?

«В настоящий момент в рамках приоритетного национального проекта «Образование», который курирует первый заместитель Председателя Правительства РФ Д.А. Медведев, Мининформсвязи России подключило более 50 тыс. (95%) школ к сети Интернет.

В рамках нацпроекта подключается 52 752 школы из 89 областей нашей страны. Несмотря на сжатые сроки и огромный объем работ, Мининформсвязи России удалось подключить почти все школы страны к 1 сентября. 50 072 школы по состоянию на 11.00 27.08.2007 уже имеют выход в Глобальную сеть. Доступом к сети Интернет полностью обеспечены школы из 39 областей

нашей страны, в отдельных населенных пунктах остальных областей работы близятся к завершению.

Благодаря подключению школ к сети Интернет, все ученики нашей страны получают равные образовательные возможности, учащиеся не только городских, но и сельских школ смогут пользоваться электронными библиотеками и современными образовательными ресурсами, а преподаватели смогут повысить свой профессиональный уровень, использовать в учебном процессе новые методики, что приведет к существенному повышению доступности качественного образования...»

www.minsvyaz.ru

Письма из провинции, или О школьном Интернете из неофициальных источников

актуальный
комментарий

ПОДГОТОВИЛА
Галина БОЛЬШОВА

Приведенные выше строки из пресс-релиза, опубликованного на официальном сайте Мининформсвязи от 27 августа 2007 г. А ниже – письма скромного учителя информатики одной из сельских школ Тверской области (заметим, не самой удаленной от обеих столиц). Адресованы они старому другу – обозревателю «ИКС», волею судеб оказавшемуся непосредственным участником событий.

Комментарии, как говорится, излишни.

Вот уже десяток лет, как я являюсь счастливой владелицей «домика в деревне» – в 450 км от Москвы, на северо-западе Тверской области, а потому о ходе выполнения многочисленных реформ и федеральных программ узнаю не из победных реляций или телерепортажей о визитах вице-премьеров в глубинку – я наблюдаю эти процессы воочию. Скажу откровенно: «картинки» не совпадают разительно. Многое довелось мне повидать за эти годы, но последние обнародованные результаты реализации Федеральной целевой программы развития образования потрясли и заставили вспомнить слова Л.Н. Толстого: «Не могу молчать!».

Все началось с прошлогоднего укрупнения школ в сельской местности. В результате «реформирования» немало учителей остались без работы и до сих пор вынуждены «отмечаться» в бюро по трудоустройству в ближайшем (за 45 км) райцентре. Одна из таких

«укрупненных» школ собирает теперь учеников со всех деревень округи, расположенных в радиусе 10–25 км. Детей привозит и развозит по домам школьный автобус, срок службы которого, похоже, истек еще в прошлом тысячелетии. Но не об этом речь на страницах нашего телеком- и ИТ-направленного издания. Мой рассказ в письмах о другой составляющей приоритетного национального проекта «Образование» – компьютеризации и интернетизации российских школ.

Письма эти прислал мне старый друг, бывший москвич, решивший навсегда поселиться в тех краях, а точнее, в той самой деревне, где расположена «укрупненная» школа. Его, выпускника мехмата МГУ, попросили (видимо, за отсутствием в деревне других специалистов с высшим математическим образованием) вести в этой школе информатику.

История нашей переписки началась с того момента, когда меня

в самом конце отпуска попросили посмотреть и разобраться, что происходит с «деревенским» компьютером. Посмотреть посмотрела, но более глубоко изучить проблему не успела – отпуск кончился. Однако осталась ниточка связи со старым другом, благо у него есть стационарный (через антенну «Локус») мобильный телефон с подключенной GPRS-услугой для общения с родными и друзьями, ибо проводной телефон в этой деревне работает через два дня на третий. А вот сотовая (хоть и стационарная) связь не подводит.

В приведенных ниже отрывках из писем сознательно пропущены названия населенных пунктов, чтобы не нанести вред конкретной школе и ее директору (надеюсь, объяснять этот факт нет нужды), но официальным лицам, которых не оставит равнодушными эта статья, редакция готова сообщить точные координаты места.

25 сентября 2007 г., 20:35:49

Доброго Вам здоровья!

Посылаю первый отчет по школьному Интернету.

1. Размер монитора таков, что впору лупу с собой носить. Посоветовал завучу найти линзу. Помните, как на первых телевизорах КВН? Потом понял, что линза вряд ли поможет, потому что контрастность никуда не годится. Все расплывается.

2. Скорость передачи информации через сеть настолько низкая, что можно заснуть, ожидая, когда экран загрузится.

В следующее посещение Вашего «поместья» непременно заезжайте в наш дивный ХХХ, чтобы все-таки лицезреть сие безобразие собственными глазами. Лично я полагаю, что по этой ФЦП просто скинули какое-то допотопное старье и устроили звон на всю вселенную. Кстати, в другой нашенской школе того же Тверского княжества (в 30 км от ХХХ. – *Прим. ред.*). Инет не поставили. Может, оно и к лучшему.

Выводы:

1. Преподавать что-либо через посредство этой, с позволения сказать, техники нельзя, ибо ничего не видно.
2. В помощь учителям, конечно, годится, но ущерб для здоровья очень велик: после 30–40 минут «разглядывания» экрана начинается головная боль.

2 октября 2007 г., 16:56:14

Сообщаю, что присланные материалы позволили найти нужное. Далее узнал, что с декабря Интернет в школе будет платным. Как говорят, он будет платным во всех школах, но в других местах его поставили раньше и учителя успели мало-мальски попользоваться (не у всех же такие экраны!), а у нас – только в конце августа. Кто будет платить за трафик, не ясно, в районе даже истопникам не могут за лишнюю неделю заплатить. Так что все идет по плану, а в школе дети в пальто учатся. С грустным приветом...

19 октября 2007 г.

...На школьном мониторе (в отличие от моего домашнего) указанного тобой знака (ярлыка сетевого подключения) нет. Папка «Удаленный доступ к сети» отсутствует, нечто аналогичное содержит только «Мастера подключения». Но решил померить секундомером. Сегодня все грузилось (уж не знаю почему) быстрее обычного. Первая загрузка – 55 секунд. Загрузка тех или иных файлов (небольших текстовых) с использованием Rambler от 45 до 70 секунд. На моем GPRS-подключении высвечивается 1,15 кбит/с, при перекачке информации может быть и 1,2–1,32 кбит/с.



26 сентября 2007 г., 21:19:39

...Если от первого моего отчета Ваше здоровье не пошатнулось, то я этому очень рад. Думаю, Вы понимаете, что вряд ли подобная ситуация существует только в ХХХ. Что поделаешь – «бизнес».

Теперь относительно вопросов. Сообщаю, что компьютеров всего два. На том, что подключен к Интернету, я смог прочитать, вернее, переписать с экрана, потеряв еще 10% зрения, следующее:

1. Свойства системы. Microsoft Windows XP. Professional Версия 2002 Service Pack 2, пользователь – школа ZZZ. Компьютер. Процессор Intel Celeron, 735 МГц, 120 Мбайт ОЗУ. Кстати, есть в школе кое-какие CD, но не можем их использовать – появляется сообщение «нехватка памяти».
2. Сетевое подключение: ЛВС или ВЫСОКОСКОРОСТНОЙ Интернет (ну если это высокоскоростной, то мой МТС'ный будет ГИПЕРскоростным). Впрочем, возможно (заявляю как лох), дело в самом компьютере или в том, что связь идет по «Подключению по локальной сети», как написано на экране.
3. Модем: HUAWEI EchoLife HG520.
4. Экран: BeLinea, 14 дюймов.

В целом можно наплевать на скорости, потому что учить на одном «компе» целый класс просто смешно, к тому же на таком мониторе работать вообще нельзя. Сегодня одна учительница попросила найти почасовую программу по математике для 6-го класса. Нам пришлось перебирать (открывать) последовательно все оглавление, ибо то, что написано в нем, прочесть просто невозможно.

P.S. Меня попросили пошарить по Инету и узнать, есть ли в Санкт-Петербурге или, в крайнем случае, в Москве средние учебные заведения со специальностью «психология». Рыться дома для меня накладно, а в школе, на этом мониторе, я долго не выдерживаю – глаза. Прошу, если Вам нетрудно, посмотреть такие заведения и переслать мне их координаты.

■ ■ ■
Такая вот грустная история. А между тем еще летом в компании «Синтерра» (см. «ИКС» № 9'2007, с. 38–39) в ответ на конкретный вопрос по конкретной школе меня заверили, что в данной школе широкополосный Интернет будет установлен в конце июля, работы будет осуществлять «ЦентрТелеком».

Кстати, никто не сообщил в эту школу телефон горячей линии «по интернетизации», мне удалось его узнать «по личным каналам», а поскольку Интернетом пользоваться там невозможно, то и по Сети его выяснить было нельзя. Не скрою, я немедленно передала его директору школы.

Надеюсь, комментарии к частному примеру реализации приоритетного национального проекта «Образование» излишни. Здесь даже не «за державу обидно» – детей жаль: далеко не все родители могут своему ребенку «снять койку» в райцентре, чтобы он получил полноценное современное образование. **ИКС**

Работа на смежных рынках требует как блестящего технологического арсенала, так и глубокой маркетинговой подготовки. «Лица» этого номера хорошо знают, что поход в новые пределы и скрепление диверсифицированного бизнеса контентом – для телекоммуникационных операторов единственный способ обрести стабильность на штормящем рынке (→ см. тему номера, с. 40–57 ←).



Мартин КРИНЕР,
президент и
технический
директор
TeleManagement
Forum

Родился в Дублине. В телекоммуникационной отрасли работает 18 лет. Консультировал операторов, занимал ряд руководящих должностей в British Telecom. В компании Motorola руководил проектом по разработке решений в области OSS для сетей 2,5G и 3G.

Член совета директоров ряда телекоммуникационных компаний, председатель правления Selatra Ltd., провайдера, специализирующегося на разработке приложений для Java-игр.

Блестящий оратор, Мартин Кринер часто получает приглашения выступить в роли председателя конференции или сделать программный доклад на престижных отраслевых мероприятиях.



Александр Адольфович МАЛИС,
генеральный
директор
компании
«Корбина
Телеком»

Родился 4 сентября 1972 г. в Москве. Начав обучение в Московском авиационном институте по специальности «прикладная математика», продолжил его в Московском государственном университете коммерции, получив в 1995 г. диплом по специальности «финансовый учет и аудит». В 1998 г. окончил аспирантуру Научно-исследовательского финансового института.

В 1990–1995 гг. работал финансовым консультантом и экспертом в различных компаниях.

Один из основателей «Корбины Телеком». С 1995 г. – коммерческий директор, а с 1999 г. – вице-президент компании.

С 2007 г. – в нынешней своей должности.

Родился 8 августа 1968 г. в Москве. В 1992 г. окончил Институт стран Азии и Африки при МГУ им. М.В. Ломоносова по специальности «международные экономические отношения». В 1999 г. прошел обучение по программе Senior Executive Program в Колумбийском университете, шт. Нью-Йорк.

В 1991 г. был принят на работу в IBM, где последовательно занимал позиции менеджера по продажам, руководителя группы по работе с дистрибьюторами, начальника отдела маркетинга. В 1996–2000 гг. – директор по работе с партнерами, директор по продажам, директор по развитию бизнеса Lucent Technologies в России и странах СНГ.

В 2000 г. в должности генерального директора возглавил в России и странах СНГ выделившееся в самостоятельную компанию Avaya подразделение корпоративных сетей связи Lucent Technologies. С 2002 г., находясь на позиции регионального директора Avaya в России, СНГ и странах Восточной Европы, отвечал за развитие бизнеса компании и в Польше, Венгрии, Чехии и Словакии.

С мая 2007 г. – генеральный директор компании «Эквант» (торговая марка Orange Business Services).

Женат, есть сын.

Хобби – спорт, компьютерные игры, путешествия.



Дмитрий Валентинович ИВАННИКОВ,
генеральный
директор
компании «Эквант»
(торговая марка
Orange Business
Services)

Родился 18 декабря 1963 г. в военном городке в Подмосковье. В 1986 г. с отличием окончил Воронежское высшее военное училище радиоэлектроники. С 1986 по 1997 г. служил в Гостехкомиссии при Президенте России, занимался вопросами защиты информации.

В 1998 г. закончил магистратуру Высшей школы экономики (государственный университет).

С 1997 по 2004 г. работал в UCN («Объединенная кабельная сеть») заместителем генерального менеджера по регионам.

С 2004 г. по настоящее время – заместитель генерального директора/директор по развитию компании «Мультирегион».

Женат, две дочери.



Алексей Владимирович ПЕТРОВ,
директор по
развитию
компании
«Мультирегион»



ПОЗДРАВЛЯЕМ !

«ТехноСерв А/С» с 15-летием !

За годы активной работы на российском ИТ-рынке «ТехноСерв А/С» вырос в ведущего системного интегратора, реализовавшего более 3 тыс. крупных проектов в области государственного управления, науки и образования и в различных отраслях народного хозяйства.

Желаем компании сохранить и упрочить свои позиции в отрасли и в полной мере реализовать свой потенциал, работая для крупнейших российских заказчиков, а ее коллективу – вдохновляющих идей и решений, удачи и новых профессиональных успехов!

Евгений КАСПЕРСКИЙ

Человек-антивирус

Его имя известно в компьютерном мире – как в России, так и за рубежом. Гроза компьютерных вирусов, хакерских атак и спама, ведущий мировой эксперт по антивирусным инфекциям, человек, чья фамилия стала брендом компании, Евгений КАСПЕРСКИЙ считает, что «надежно защищен только выключенный компьютер», а проблема защиты киберцивилизации такая же вечная, как и борьба добра со злом.

Случайностей ведь нет. Что кажется подчас лишь случаем слепым, то рождено источником глубоким.

Ф. Шиллер

Досье «ИКС»

Касперский Евгений Валентинович, генеральный директор «Лаборатории Касперского». Родился в 1965 г. в Новороссийске. Окончил ВШ КГБ (ныне – Академия информатики и криптографии). До 1991 г. работал в одном из научно-исследовательских институтов оборонного профиля. С 1991 по 1997 г. – в НТЦ «КАМИ». Один из основателей «Лаборатории Касперского» (1997 г.). С 2007 г. – генеральный директор компании.

Отмечен множеством отечественных и зарубежных наград, в том числе Золотым орденом «Гордость России» и премией Rambler «Люди года».

Женат, имеет двоих сыновей.

И стайер, и стратег

Минувшее лето выдалось богатым на события и для самой «Лаборатории», и для тандема Касперских. В июле компания отпраздновала свой 10-летний юбилей, а в августе структурно реформировалась. Евгений вступил в должность гендиректора, а Наталья Касперская возглавила совет директоров.

– Как вы ощущаете себя в новом качестве?

– Для меня мало что изменилось. Я, как и прежде, буду заниматься технологическим визионерством – поиском новых путей продвижения компании. Я лично отвечаю за стратегию развития, технологии. Задаю вектор и контролирую результат. Что происходит в середине, меня не инте-

ресует. Я однозначно стратег. Более того, мои тактические действия, когда требуется немедленная реакция, не всегда успешны. Теряюсь, наверное. Зато, если есть время подумать, всё получается. На принятие особо важных решений и консультации с «правильными» людьми порой уходят месяцы. Большая часть решений рождается коллегиально. Я – стайер, не спринтер, а еще точнее – лидер. Чую, куда дует ветер, что произойдет через год или два, где будет индустрия и где в ней должны быть мы. Выбираю пути и средства для достижения поставленных целей.

«Папанаработе»

Удача благоволит тому, кто к ней готов, говорил великий Пастер. Спустя столетие, другой вирусолог, но уже из компьютерного Зазеркалья, подтвердил, что успех сопутствует тому, кто усерден и восприимчив к переменам.

В детстве сыновья звали его «папанаработе». Он, действительно, был и есть всегда там. Работать приходилось по 12 часов в сутки. Позволял себе отдохнуть не более двух дней в месяц. «Бизнесмен из меня никакой», – признается Евгений. – В начале 90-х пробовал торговать компьютерами, но ни одной «персоналки» так и не смог продать». Программированием зарылся, еще уча в физико-математической школе-интернате им. А. Колмо-

горова при МГУ. «Болезнь» усугубилась в институте. «Рецепт исцеления» нашел в НИИ, где ему досталась мощнейшая по тем временам Olivetti (IBM XT), – радости молодого специалиста не было конца. Абсолютный трудоголик и максималист смеется: «На карьере мне плевать. Работа для меня – всё. Я – лаборант! До сих пор «долбаю» вирусы. Мне это нравится и позволяет следить за текущей ситуацией. Меня и моих аналитиков называют «дятлами», так как мы «стучим» по вирусам с огромной скоростью. Каждые 3 минуты с «конвейера» сходит «прививка» против очередного компьютерного вируса. Обновление идет раз в час в автоматическом режиме. Есть и антиспамовский «конвейер», где сидят другие «дятлы». Там скорость работы даже выше. Процесс затягивает. Каждый вирус – задача. Иногда очень сложная».

– Когда у вас возник такой интерес к «Зловредству»?

– Это даже не интерес, скорее – ненависть. Началось все в 1989 г., с вируса, от которого

«посыпались» на экране букочки. Жутко разозлился – захотелось восстановить. Получилось. С тех пор компьютерные вирусы – мое хобби, которое помогает мне выдерживать бешеный ритм жизни. Вообще-то я счастливый человек у меня хобби и работа, как говорится, «в одном флаконе». Но при этом ни на что другое времени практически не остается. Когда возвращаюсь домой, все равно в голове



Курсант Высшей школы КГБ

крутится работа. Вирусами я занимаюсь все меньше, потому что уже есть команда, но примерно четвертую часть своего времени трачу на анализ вредоносного ПО. Эксперт что пианист: месяц не поиграл – неделя тренировок.

Прививка от мании величия

Касперский считает, что успехом своим обязан матери. Она первой распознала в сыне математика, подогрела интерес к этой профессии, а однажды, подняв Женю с температурой, отправила на математическую олимпиаду. Решение оказалось судьбоносным. Заняв второе место, он получил приглашение в ФМШ им. А.Н. Колмогорова при МГУ, а в итоге стал блестящим программистом.

В 1997 г. супружеская чета Касперских создает собственный уникальный бизнес – «Лабораторию Касперского». Его раскрутка шла по их меркам слишком медленно. «Нам потребовались годы, чтобы завоевать хорошую репутацию сначала на российском, а потом и на мировом рынке, – вспоминает Евгений. – Просто мы старались делать продукты лучше других, что получалось не всегда, но чем дальше, тем все чаще».

– Трудно быть человеком-брендом?

– Быть брендом тяжело и неприятно. Я был категорически против, но ничего интересного предложить не смог. Ведь известно: как вылодку (или фирму) назовете, так она и поплывет... Не люблю, когда меня узнают на улице, хочу сохранить некую приватность. Однако было приятно, когда сербский пограничник, взглянув на мой паспорт, спросил: «Касперский-антивирус?». Для человека самый большой риск – мания величия, переоценка своих возможностей. Эта болезнь лечится только на ранних стадиях, а если не удалось вовремя от нее избавиться, это плохо и для него, и для компании. Меня, например, хороший знакомый поймал на второй фазе заболевания и сумел вылечить. Теперь – иммунитет.

– У вас есть формула успешного бизнеса?

– Мой опыт подсказывает пять правил: делать только то, что тебе нравится, и при этом профессионально; быть занудой и целенаправленно бить в одну точку; добиваться, чтобы дело приносило деньги; уметь собирать команду и, наконец, чтобы тебе просто везло.

Беседовала Вера ШУЛЬЦЕВА

No comments

– Самое яркое воспоминание в жизни?

– Награда Secure Computing в 2004 г. Это антивирусный «Оскар». ЛК – первая российская компания, которая поднялась на эту сцену.

– Что для вас дом?

– Место ночевки. После работы гуляю 2–3 часа по лесу. Иногда неплохие мысли появляются.

– Как ранжируете свой рабочий график?

– Четверть времени – вирусы, четверть – на новые технологии, четверть – просто бегаю по компании, смотрю, где что происходит, и еще четверть – на общение с журналистами.

– Ваши литературные и художественные пристрастия?

– Повторю вслед за Черчиллем: мои вкусы простые – люблю всё самое лучшее. Не люблю тяжелую литературу, т.е. классику. Даже в детстве не смог осилить. И все-таки я до нее дойду! Зато у Довлатова каждую фразу по два-три раза перечитываю. Такое удовольствие! О-бал-деть! Люблю Акунина, Пелевина, Стругацких. А вот с кинематографом практически не общаюсь, после работы и книг времени не хватает.

Бардов люблю, а вот русский шансон, этот блатняк, не-на-ви-жу.

– Бывают ли у вас минуты отчаяния и как вы с ними боретесь?

– Рецепт один: нужно собраться, сжаться и пережить. То есть не бей сам себя, не нервничай и просто жди.

– Дресс-кода придерживаетесь?

– Категорически нет. Если человек креативен, пусть работает хоть в тапочках. У меня самого делового костюма нет. Вообще!

– Если бы у вас были миллиарды, на что бы вы их потратили?

– Вложил бы в свою компанию. У меня нет яхты, антиквариата. Я могу себе это позволить, но мне это не нужно. Мне наплевать, какая у меня машина и что на мне надето. Дорогие аксессуары нужны людям для самоидентификации, а меня она никогда не заботила.

– Как поддерживаете спортивную форму?

– Штанга, горные лыжи, походы. В прошлом году был на Камчатке, в этом – собирался на Алтай, но не смог: слишком много было работы.

– Ваши кулинарные предпочтения?

– Еду люблю разную, но вкусную: морепродукты, блины с икрой, со сметаной... Под борщ с селедочкой могу даже водки выпить, хотя и не люблю ее.

– Не было ли у вас искушения уехать и работать за границей?

– Было, после первой поездки в Германию в 1992 г. Но потом с головой ушел в работу, много ездил по свету и убедился, что нет земли обетованной. А с точки зрения долгосрочных перспектив, мне кажется, что Россия – правильная страна.

– Как вы относитесь к ранней компьютерной грамотности?

– Я бы маленьких детей как можно дольше к компьютеру не подпускал. Это слишком опасный для их психики собеседник.

– Какими вы видите горизонты вашей профессии?

– Работы будет все больше и больше. Вирусописатели и хакеры – извечные спутники ПК. Спам победить нельзя. Это – бизнес. От спама можно только защищаться. А самая надежная защита от киберугроз – это голова на плечах и опыт.



«Самым фантастическим местом на земле я считаю Камчатку...»



DOMOLINK

ВЫСОКОСКОРОСТНОЙ ИНТЕРНЕТ

- **ВЫСОКАЯ СКОРОСТЬ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ**
- **ПОСТОЯННЫЙ ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ**
- **СВОБОДНЫЙ ТЕЛЕФОН**



Услуга **DOMOLINK** предоставляется ОАО **ЦЕНТР ТЕЛЕКОМ** физическим лицам на основании лицензий №№ 23248, 23249 выданных Мининформсвязи РФ.

www.domolink.ru

DOMOLINK

Межгород станет дешевле

Создание равных условий для работы всех операторов и монополизации рынка дальней связи должно обеспечить абонентам сокращение расходов на МГ/МН-связь – заявил Е. Васильев, и.о. директора Департамента госполитики в области инфокоммуникационных программ Мининформсвязи России. На это работает ряд документов, в том числе вступающее в силу 1 марта 2008 г. Постановление № 666. В соответствии с ним отменяется плата за обслуживающие точки присоединения к сетям существующих операторов (она включается в тариф по пропуску трафика), что позволит избежать разногласий между операторами по поводу того, кто к кому присоединился.

Также планируется принять документы, предусматривающие изменения цен на трафик (орган тарифообразования – Росвязь). Первый пакет нормативных актов будет выпущен в 2008 г.

На рынке МГ/МН-связи для частных клиентов, в отличие от корпоративного сегмента, конкуренции нет: большинство абонентов пользуются услугами одного оператора – «Ростелекома». Задача, по словам Е. Васильева, такова: избавиться от союза «или» и поставить союз «и» между тремя опциями: не выбирать никого, пользоваться услугами того оператора, который есть; или выбрать оператора и звонить постоянно через него; или выбирать при каждом звонке. Результативность этого подхода подтверждается



Е. Васильев: «Постановление № 666 нашло положительный отклик у операторов, не занимающих существенное положение»

практикой МГТС: 20% клиентов компании звонят не через «Ростелеком». В регионах же таких «альтернативщиков» всего 5%. Переход к этой схеме, требующей изменения двух десятков нормативных документов, запланирован на II квартал 2008 г.

www.minsvyaz.ru

У кого программистов больше?

«Региональные компании, в том числе и российские, будут играть более заметную роль в бизнесе Siemens», – сообщил президент Siemens в России Д. Меллер. По его словам, в результате запланированных структурных изменений в компании будут созданы три крупных подразделения: энергетика, промышленность и инфраструктура, здравоохранение.

А с октября с.г. в состав Siemens вошла его 100%-ная «дочка» – Siemens IT Solutions and Services (SIS). «Мы продаем не железо, а кусочек ума, решения и услуги» – так сформулировал миссию нового департамента его директор Р. Вольфф. SIS будет работать на три блока заказчиков: промышленность, банки, страхование; телеком, аэропорты; госучреждения и медицина.

«Siemens имеет больше программистов, чем Microsoft, так как ИТ заняты почти во всех наших проектах», – прокомментировал



Д. Меллер: «На долю SIS и Siemens Enterprise Communications приходится менее 10% оборота компании в России, на SHC – до 5%»

структурное преобразование Д. Меллер.

Департамент Siemens Home and Office Communication Devices (SHC) продвигает новинку – технологию ECO-DECT для беспроводных телефонов компании. ECO-DECT – это снижение потребления энергии до 60%, а также мощности передачи DECT-сигнала. Еще одна новация – гибридные беспроводные VoIP-телефоны, совмещающие в одном устройстве возможности традиционной связи и IP-протокола. SHC также предоставляет операторам и интернет-провайдерам абонентские устройства широко-

полосного доступа (ADSL, WiMAX, Ethernet) и является официальным поставщиком компании «Комстар-Директ» в 2007 и 2008 гг.

В 2007-м финансовом году чистая прибыль Siemens превысила 4 млрд евро – прирост 12%.

www.siemens.ru

Кадровые назначения

«Северо-Западный Телеком»
Андрей ГАНОВ назначен региональным директором – директором Вологодского филиала.

«Дальсвязь»
Александр БЕЛЕЙЧЕВ назначен заместителем гендиректора – директором Амурского филиала.

ЮТК
Николай ХИРОВ назначен директором Северо-Осетинского филиала.

ФГУП «Космическая связь»
Наталья НИКОЛАЕВА назначена заместителем гендиректора – начальником службы развития бизнеса.

АФК «Система»
Виталий САВЕЛЬЕВ назначен первым вице-президентом.

«Ситроникс»
Михаил МИНЬКОВСКИЙ назначен вице-президентом по новым технологиям.

«Сумма Телеком»
Алексей ШЕРЕМЕТЬЕВ назначен гендиректором.
Магомед ГАЛАЕВ избран председателем совета директоров.

«Арктел»
Игорь КЛОЧКО назначен директором филиала в Москве и ЦФО.
Александр ЛОСКУТОВ назначен директором филиала в Нижнем Новгороде.

«Мастертрэйд»
Александр САМОДУРОВ назначен гендиректором.

«ИКТ-Консалт»
Константин АНТИПОВ назначен гендиректором.

НР
Андрей ВЫШЛОВ назначен директором подразделения ИТ-услуг в России.
Денис ВОЛЯНСКИЙ назначен руководителем департамента по работе с предприятиями промышленности, транспорта и ТЭК.
Владимир ПОЛУТИН назначен директором Лабораторий НР в России.

3Com
Вадим ПЛЕССКИЙ назначен директором отдела дистрибуции представительства в России и СНГ.

Intel Capital
Георгий КОЛПАЧЕВ назначен директором в России и странах СНГ.

Иrdeto
Игорь БАЙКОВ назначен региональным директором в России.

LETA IT-company
Вениамин ЛЕВЦОВ назначен директором по развитию направления информационной безопасности.

M&A

АФК «Система» подписала соглашение о покупке 41% акций **Shyam Telelink**, что увеличит ее долю в уставном капитале оператора до 51% и опцион, который позволит довести долю до 74%.

ГК «Синтерра» приобрела 51% акций «**ЕвроТела**».

«Комстар-ОТС» приобрел 87,5% акций «**Регионального технического центра**» и 100% доли участия в **ООО «Цифровые Телефонные Сети Юг»**.

«Уралсвязьинформ» вышел из состава «**Урал-Телесервиса**» (Екатеринбург), снизив свою долю в уставном капитале компании с 25,2% до 0.

«Телесет» (Казань) приобрела оператора связи **ООО «Связь-инвест»** (Набережные Челны).

Cisco Systems заключила соглашения о приобретении **Navini Networks**, производителя WiMAX-оборудования и **Securent**, поставщика ПО для управления правилами обработки данных на предприятиях.

HP подписала окончательное соглашение о покупке группы компаний **Atos Origin Middle East** (специализация – внедрение SAP-проектов).

Nokia Siemens Networks приобрела **Atrica**, специализирующуюся на разработке Ethernet-решений для городских сетей.

Garmin намерен сделать предложение о покупке нидерландского производителя электронных карт **Tele Atlas NV**.

Trend Micro заключила окончательное соглашение о приобретении **Provilla**, разработчика корпоративных решений для предотвращения утечки данных.

Andrew Corporation заключила соглашение о покупке спутникового бизнеса компании **Resilience Capital Partners**.

IBM подписала окончательное соглашение о покупке **Cognos**, разработчика систем бизнес-анализа.

Logitech International приобрела **WiLife**, разработчика систем автономного видеонаблюдения.

«Старт Телеком» легко стартовал в Нижнем Новгороде

За первые два месяца коммерческой эксплуатации сеть широкополосного беспроводного доступа, развернутая «Старт Телекомом» в Нижнем Новгороде, приобрела более 1 тыс. пользователей – физических лиц. Сеть построена на оборудовании NextNet Expedience от Motorola, работает в частотном диапазоне 3,5 ГГц и обеспечивает высокоскоростную связь с абонентскими терминалами

даже при отсутствии прямой видимости базовой станции. В Нижнем установлено семь трехсекторных БС, зоны обслуживания которых практически полностью покрывают город. Услуга предлагается как коробочное решение под брендом «Легкий старт»: абонентское устройство компактно, устанавливается и настраивается пользователем самостоятельно.

www.starttelecom.ru

Реальные цены от «Калькулятора ИТ-услуг»

Мы уже привыкли к тому, одни и те же товары в разных магазинах могут стоить по-разному. Но разброс цен на российском рынке ИТ-услуг просто поражает воображение. По заявлению компании HELiOS IT-SOLUTIONS, расценки ИТ-провайдеров порой различаются в 10 и даже в 30 раз. ИТ-компании обычно не раскрывают состав и стоимость своих услуг и зачастую выставляют счета исходя главным образом из платежеспособности заказчика.

HELiOS ударила по коммерческой тайне ценообразования, открыв на своем сайте онлайн-«Калькулятор услуг». С помощью этого «Калькулятора», в котором указаны расценки на наиболее распространенные «простые» ИТ-услуги (доступ в Интернет, поддержка серверов, офисного оборудования и т.п.), потенциальный заказчик легко может определить цену «комплексной поддержки» своей ИТ-инфраструктуры с конкретным количеством объектов обслуживания и рабочих мест. По утверждению HELiOS, цены в «Калькулятор» заложены среднерыночные. Они определены с учетом реального уровня зарплат ИТ-специалистов, временных нормативов для выполнения тех или иных работ и расстояния между

офисами провайдера и заказчика. Причем, HELiOS отдаст себе отчет в том, что публикация реальных расценок в ближайшем будущем должна ударить ее по карману (и по карману ее конкурентов тоже). Но не в очень отдаленной перспективе компания ожидает большого наплыва клиентов, привлеченных адекватными ценами и открытыми методами ведения бизнеса.

www.hbc.ru



Генеральный директор HELiOS

А. Бадалов: «Как новички на рынке ИТ-услуг мы не признаем некоторых авторитетов и традиций»

MTA-GROUP **ИБЭП М-200**

1U

ИБЭП-220/48-24А
ИБЭП-220/48-48А

HIGH TECH ERA

Цифровые узлы MP-xx

4...256 E1

1U

OKC №7
EDSS PRI
R1.5
1 BCK
2 BCK

VoIP шлюз М-200

1...4 E1

1U

SIP
H.323
MGCP

WWW.M-200.COM

HP не намерена экономить на России

Об этом сообщил Ф. Серафини, старший вице-президент, управляющий директор HP, курирующий более 38% всего бизнеса мирового вендора, и руководитель группы технологических решений HP в EMEA. По прогнозам аналитиков, к концу 2007 г. стоимость всего бизнеса HP может составить \$100 млрд, и 40% его делается в EMEA.

В общем бизнесе HP в EMEA регион Россия и СНГ занимает особое место, поскольку этот потребительский рынок насчитывает более 200 млн человек. В других регионах решения HP более востребованы, но в России продажи растут быстрее. По-прежнему высок спрос на инфраструктурные решения: фаза построения инфраструктуры пройдена, но начинается фаза оптимизации. Для бизнеса компаний различных отраслей ИТ и их модернизация сегодня критичны. Если перевес-



Ф. Серафини: «Россия – важный для нас рынок, и HP рассматривает возможность дополнительного инвестирования в него»

ти все эти тенденции на язык инвестора, то российский бизнес становится приоритетным в плане дополнительного инвестирования. Центр обработки данных на базе Курчатовского института, центр разработки ПО и системной интеграции, сфокусированный на телеком, сервисное подразделение – HP не скупились на инвестиции, активно привлекая российских специалистов к созданию решений, которые будут использоваться не только в России.

У компании, по словам О. Кемпа, главы российского представительства HP, 15-летний роман с российскими партнерами – их более 200. В будущем, предупреждает он, компания намерена проявлять большую избирательность: формирование долгосрочных отношений требует не только инвестиций и поддержки со стороны мирового вендора, но и реальной отдачи, развития компетенций его партнеров.

www.hp.ru

Nokia открывает дверь

к мобильным интернет-сервисам, выводя на рынок новый бренд Ovi, под которым объединяет все свои мобильные интернет-сервисы. Это музыкальный магазин Nokia Music Store, онлайн-платформа N-Gage, адресованная любителям мобильных игр, и Nokia Maps, навигационный сервис с картами и путеводителями. На подходе – блоги и файлообменные серверы. М. Винблад, вице-президент по продажам Nokia Multimedia в регионе EMEA, говорит: «Ovi в переводе с финского означает «дверь». Портал Ovi откроет пользователям доступ к существующим и будущим сетям, сообществам и контенту, станет шлюзом к сервисам Nokia». Вопрос о сроках запуска русскоязычной версии Ovi остается открытым.

К сезону новогодних подарков в продаже появятся коммуникаторы с 8 Гбайт памяти: N81, оптимизированный под сервис N-Gage, и N95 с встроенным ПО Nokia Maps, поддерживающим технологию спутниковой навигации A-GPS (Assisted GPS); интернет-планшет N810 с клавиатурой Qwerty, встроенным GPS, приложением



Nokia 6131 NFC тестируется московским метрополитеном как платежный инструмент

Nokia Maps и программными клиентами VoIP и IM; смартфон для бизнес-пользователей E51 со стандартным набором средств мобильной офисной телефонии, веб-браузером и электронной почтой.

Уже сегодня в Японии и странах Западной Европы с помощью мобильного телефона, поддерживающего технологию Near Field Communication (NFC – комбинация бесконтактной идентификации и беспроводной коммуникации), можно оплатить, например, проезд в общественном транспорте, коммунальные услуги и даже получить кредит.

www.nokia.com

Кбайт фактов

Правительством РФ принята Концепция развития телерадиовещания в РФ на 2008–2015 гг., определяющая роль и место на рынке каждого игрока – производителей аудиовизуальной продукции, вещателей, операторов связи и потребителей, а также системные связи между ними.

В целях восполнения навигационной спутниковой системы ГЛОНАСС выведены на орбиту три навигационных космических аппарата «Глонасс-М» производства **НПО ПМ им. М.Ф. Решетнёва**. Масса КА – 1450 кг, срок активного существования – 7 лет.

«Ростелеком» и РосНИИРОС заключили соглашение о сотрудничестве в области развития технологических площадок обмена интернет-трафиком в регионах России.

«Билайн» в третий раз признан агентством **Businessweek/Interbrand** самым дорогим российским брендом (его стоимость более \$7 млрд, рост за год – 24%).

ЮТК обеспечила предоставление универсальной услуги связи на всей территории Северной Осетии-Алании, установив 164 таксофона, из которых 57 работают через спутниковую сеть **Globalstar**.

Московская сеть Wi-Fi «**Голден Телекома**» включена в роуминговую систему **Boingo Wireless**, оператора Wi-Fi-сетей нейтрального хостинга и агрегатора сетевых структур, объединяющего сети более 150 операторов по всему миру.

«**Синтерра**» построит телекоммуникационную инфраструктуру, которая объединит отдельные ведомственные сегменты государственной системы паспортно-визовых документов нового поколения.

Orange Business Services, получив коды «54» и «59» для предоставления услуг МГ/МН-связи, планирует с начала 2008 г. приступить к оказанию этих услуг компаниям крупного и среднего бизнеса на всей территории России.

Кбайт фактов

«Скай Линк» вместе с дочерними компаниями получил в ряде регионов РФ лицензии для оказания услуг сотовой связи GSM, чтобы развивать на территории присутствия мультистандартную сеть и предоставлять комплексную услугу связи.

«Юнител» (дочерняя компания «ВымпелКома» в Узбекистане) получила радиочастотный спектр для строительства, эксплуатации и оказания услуг сети UMTS на всей территории республики.

АФК «Система» в рамках программы повышения ликвидности акций на российском рынке осуществила дробление их номинала в 1000 раз.

«ВестКолл» планирует увеличить протяженность своей транспортной сети в Санкт-Петербурге с сегодняшних 988 км до 2075 км в 2008 г. и до 9 тыс. км в 2012 г.; длину «последней мили» при этом предполагается сократить до 100–200 м.

www.iks-media.ru

Моду диктует экономика

Мода этого сезона – подведение итогов года уже в октябре. Эту тенденцию на ИТ- и телеком-рынке можно рассматривать как один из косвенных показателей экономического роста в стране: игроки торопятся засвидетельствовать значительное увеличение объемов продаж и доходов, указывающих на их высокую конкурентоспособность. Не стала исключением и дистрибуторская компания Netwell.

И хотя, по словам гендиректора Netwell Д. Ковалья, в целом структура доходов в 2007 г. существенно не изменилась (по-прежнему 50% приносят операторы связи), почти в 2 раза выросли продажи в банковский и финансовый сектора. За год про-

дажи увеличились на 39%, в их объеме основную роль играют инфраструктурные решения (50%) при значительной доле систем хранения данных и средств информационной безопасности (по 20%). Мультимедийные решения и средства ШБД занимают по 5%.

Свои перспективы роста Netwell видит в первую очередь на телеком-рынке, а также на рынке систем хранения данных. Кроме того, тенденция на усиление требований к ИБ во всех вертикальных сегментах должна привести к повышению спроса на средства защиты.

В планах компании не только оптимизация работы более чем с 300 партнерами, но и открытие собственных предста-



Д. Коваль: «Ключевая идея

компании – продвижение инновационных брендов, слабо представленных в России, но известных на мировых рынках»

вительств во всех субъектах РФ (пока есть только в Новосибирске). Главная цель последнего – организация собственных складов, что должно в первую очередь повысить качество техподдержки и оптимизировать логистику продаж.

www.netwell.ru



radiusvip
системный интегратор

Правильный путь развития бизнеса

| +7 (495) 6 410 410
www.radiusvip.ru



member of  группа компаний «Радиус»

Naumen автоматизирует единое окно

Единый информационно-расчетный центр Зеленограда стал полигоном по созданию Центра обслуживания населения и организаций в режиме «одного окна». Проект выполнен на базе программных решений Naumen (IP-call-центр Naumen Phone, Naumen CRM и Naumen Service Desk). Теперь жители и организации Зеленограда могут получать в одном месте свыше 100 типов документов. Количество обрабатываемых телефонных

обращений возросло до 2 тыс. звонков в день, среднее время обслуживания при обращении по телефону сократилось до 2 минут, причем до 70% вопросов решается непосредственно во время разговора с сотрудниками call-центра. Результаты зеленоградского эксперимента одобрены правительством Москвы и поставлен вопрос о практическом распространении созданной системы.

www.naumen.ru, www.starttelecom.ru



А. Александрова: «Сегодня наш круг – это города с населением не менее 250 тыс. человек, в 2008 г. мы расширим его за счет городов с населением не менее 100 тыс.»

ESET планирует лидерство

Три года назад компания ESET в России была известна лишь узкому кругу «антивирусников», и мало кто считал ее конкурентом «Касперскому» или Dr.Web. Но «легкий» антивирус Nod32 смог отвоевать себе место под солнцем. Глава представительства А. Албитов доволен предварительными результатами деятельности компании: объем продаж на октябрь 2007 г. только в РФ составил

примерно \$20 млн (рост по сравнению с 2006 г. – 400%). При общем объеме рынка антивирусного ПО \$75 млн (данные ESET) доля в 26% позволяет новичку претендовать на второе место в пятерке сильнейших. Последняя, по мнению А. Албитова, в 2007 г. выглядит так: «Лаборатория Касперского», ESET, Symantec, Trend Micro, Dr.Web. Скачок с пятого (в 2006 г.) на второе место стал возможен благодаря правильно выбранной стратегии: ориентация на регионы и рынок SMB, который остается главным в структуре продаж (57% в 2007 г.). В 2008 г. ESET надеется стать лидером антивирусного рынка.

Расширение партнерской сети со 130 (в 2006 г.) до 230 компаний в 77 городах всех регионов страны повлияло на рост объемов продаж незначительно, однако, по словам директора по маркетингу А. Александровой, здесь важнее другое – закрепление в регионах бренда. Упрочению позиций будет способствовать и выпуск нового комплексного решения Smart Security, в которое входит антивирус, брандмауэр и анти-спамовое ПО. Цена комплекта – 1,5–2 тыс. руб.

www.esetnod32.ru

Кбайт фактов

«Соник Дуо» на оборудовании **Nokia Siemens Networks** запустила в коммерческую эксплуатацию платформу позиционирования iGMLC, использующую для определения местоположения время задержки сигнала между терминалом и базовой станцией и уровень принимаемого сигнала. Точность локализации абонента увеличилась в несколько раз.

Globalstar вывел на орбиту четыре новых спутника, которые вместе с четверкой космических аппаратов, запущенных в мае 2007 г., будут использоваться в работе группировки первого поколения, а затем будут интегрированы в группировку второго поколения.

«МТС-Украина» на оборудовании **Alcatel-Lucent** запустила в коммерческую эксплуатацию сеть CDMA-450 1xEV-DO Rev.A для предоставления услуг мобильной передачи данных.

Финский оператор **Elisa**, используя оборудование **Ericsson**, интегрировал в действующую сеть WCDMA/HSDPA, работающую в диапазоне 2,1 ГГц, WCDMA/HSDPA-сегмент для диапазона 900 МГц и ввел его в коммерческую эксплуатацию.

«Скай Линк» и «Видеопорт» представили решение «Мобильная видеоконференц-связь», которое позволяет без стационарных терминалов ВКС организовывать в мобильном режиме полнофункциональные видеоконференции с поддержкой совместной работы.

МТС в Новосибирской области запустила услугу «Мобильные сотрудники», позволяющую отслеживать местоположение персонала, автомобилей и грузов на электронной карте и вести учет передвижений и координировать действия сотрудников.

«Енисейтелеком» совместно с мобильным медиаагентством **МИКС** начал предоставление услуг интерактивного мобильного медиаагентства на платформе WIMcast (разработчик – «Трафиклэнд»).

www.iks-media.ru



ООО НТЦ «ПИК»

Разработка

Производство

Поставка

- Шкафы и стойки для сетей передачи данных
- Шкафы для удаленного абонентского выноса
- Оконечное кабельное и кроссовое оборудование
- Оборудование пассивной и активной коммутации фирмы **ADC KRONE**





610025, г. Киров, ул.Бородулина, 12а

www.pik.kirovcity.ru
Тел.: (8332) 37-61-44

e-mail: pik@pik.kirovcity.ru
Факс: (8332) 37-61-37

Кбайт фактов

В Калужском филиале МГТУ им. Н.Э. Баумана в рамках областной целевой программы «Использование результатов космической деятельности и современных геоинформационных технологий в целях ускорения социально-экономического развития и повышения конкурентоспособности Калужской области (2007–2009 гг.)» создан инновационно-образовательный космический центр.

«Зебра Телеком» ввела в коммерческую эксплуатацию универсальный узел местной связи в Нижнем Новгороде и начала подключение корпоративных клиентов.

«Ситроникс» в рамках соглашения о стратегическом партнерстве в области высоких технологий станет глобальным поставщиком аналоговых электронных компонентов систем управления электропитанием для продуктов **Nokia Siemens Networks**.

www.iks-media.ru

Рынок автоматизации зданий взрослеет

Это показала выставка Hi-Tech House & Building 2007: рост – 25% в год. Появляются более крупные проекты, где счет идет на десятки тысяч точек данных, например «Москва-Сити». Изменились запросы клиента: автоматизация отдельных процессов его уже не устраивает – ему нужен полный спектр услуг, от проектирования до управления зданием. А застройщики поняли, что без систем автоматизации зданий на этапе проектирования и строительства не обойтись: иначе затраты на эксплуатацию возрастают в разы.

Технологические тенденции тоже показательны. На смену традиционным датчикам приходят сетевые. Экономия ресурсов требует внедрения решений по энергосбережению. Все больше внимания уделяется удобству пользовательского ПО и оборудования, такого, например, как i.LON SmartServer Echelon, продвигаемого «АРМО». Этот интернет-сервер для автоматизации зданий и управления системами уличного освещения позволяет через Интернет управлять всеми инженерными системами в доме.

Но чтобы делать адекватное предложение заказчику, который смотрит в будущее, нужно вкладывать в развитие, причем, по словам



Посмотреть, как работает интернет-сервер для автоматизации зданий, можно в учебном центре «АРМО»

Д. Казакова («Итриум»), российским компаниям чуть больше, чем западным. В этом году «Итриум» представил на выставке ПО систем безопасности, охранно-пожарной сигнализации, автоматики зданий и видеонаблюдения Itrium soft, оборудование для комплексных систем безопасности в стандарте LonWorks Itrium Ion, а также, как и в прошлом году, систему IP-видеонаблюдения. В новой своей разработке – Itrium video – компания использует только цифровое представление информации от объекта.

www.hitechhouse.ru

MileGate2500

Инновационное решение для реализации универсальной услуги Triple Play в сетях NGN



Гарантированная полоса 20 Мбит/с каждому абоненту. Телефон, широкополосный доступ к Интернет и мультимедийный доступ от ОДНОЙ системы по ОДНОЙ линии

MileG@te

Сертификат соответствия №ОС-1-СП-0244 от 21 марта 2006 г.

Ваш контакт:

russia@keymile.com

+7 495 725-2630, 725-2631

www.keymile.com

KEYMILE
access to the world

Irdeto открывает офис в Москве

Открытие нового офиса в Москве – это часть стратегии роста компании и расширения влияния в Восточной Европе и России, отражающая желание ее руководства своевременно поставлять самые современные решения на этот важный рынок. Московский офис совместно с офисом Irdeto в Киеве уже обеспечивает поддержку партнеров и клиентов в регионе. Официальное открытие московского офиса запланировано на февраль 2008 г.

www.irdeto.com



ПОЗДРАВЛЯЕМ 2КОМ – 15 лет

В ноябре 2007 г. исполнилось 15 лет компании 2КОМ. Эти годы были для нее временем непрерывного роста: начав в 1996 г. одной из первых в Москве предоставлять полный спектр интернет-услуг, теперь она обслуживает почти 25 тыс. абонентов.

Дорогие друзья! Поздравляем вас с юбилеем! Удачи, благополучия, новых проектов и новых свершений!

Трое в лодке не считая остальных

Крупный проект по внедрению системы электронного документооборота (СЭД) для энергокомпании ТГК-10, объединяющей генерирующие мощности Челябинской и Тюменской областей, завершили компания OXS, консалтинговая структура ГК «Оптима» и московское представительство корпорации EMC. Система реализована на платформе EMC Documentum на осно-

ве решения OXS, выстроенного в идеологии SOA.

По словам начальника управления делами ТГК-10 В. Красильникова, первые результаты эксплуатации системы таковы: время на рассылку и контроль исполнения входящей, внутренней, организационно-распорядительной документации сократилось в 7–10 раз; в 10–20 раз сократились сроки согласования документов, а также время на поиск необходимой информации в архиве.

В перспективах развития СЭД – интеграция с системой управления SAP ERP, внедрение решения OXS для управления договорной деятельностью компании.

Как отметил В. Прожогин, директор по развитию бизнеса EMC в России, подобные проекты реализуются, как правило, тремя участниками: EMC выступает в качестве вендора, компания-партнер (OXS) выступает как реализатор конкретного решения для заказчика и сам заказчик выступает как активный участник реализации. Однако при необходимости к «тройственному союзу» подключаются и другие системные интеграторы.

www.oxs.ru

www.russia.emc.com



В. Прожогин: «EMC Documentum выбран как платформа для реализации всех задач по управлению документами ФСК ЕЭС»

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 СБПу**
для нормальных условий
- ТППЗП и СБЗПу**
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>

Кбайт фактов

«РегионКом» заявил о готовности к массовому тиражированию типовой информационной системы автоматизации бизнес-процессов учреждений здравоохранения.

МТТ подтвердил действие сертификата соответствия системы управления информационной безопасностью требованиям стандарта ISO/IEC 27001-2005.

На сети Воронежского филиала «ЦентрТелекома» компании **IskraTEL** и **Huawei Technologies** протестировали свое оборудование NGN (контроллеры медиашлюзов и софтверичи) на совместимость и подтвердили возможность его взаимодействия по протоколам SIP-T и H.248.

Hughes Network Systems подписала контракт с украинской компанией «Дататруп» о развертывании широкополосной беспроводной системы AIReach AB9400 («точка-многоточка») на всей территории страны.

ZyXEL завершила испытания и получила декларации о соответствии требованиям Мининформсвязи на абонентские устройства мобильного WiMAX (IEEE 802/16e).

«ГлобалТел» вывел на российский рынок компактный спутниковый телефон Qualcomm GSP-1700, обладающий характеристиками современного мобильного телефона.

Flash Networks выпустила решение Open Mobile Browsing, дающее возможность пользоваться Интернетом на мобильных устройствах с таким же качеством, как при проводном подключении.

«Энвижн Групп» открыла филиалы в Новосибирске и Нижнем Новгороде.

«Оптические ТелеСистемы» создали для ОАО «Биосинтез» (Пенза) корпоративную беспроводную оптическую широкополосную сеть с общей площадью покрытия 1 км².

iTV: сервис и бизнес на доверии

Процесс конвергенции интерактивных технологий и электронных СМИ дает жизнь новым форматам вещания и новым моделям ведения бизнеса. Интерактивное ТВ-шоу (The 9th Interactive TV Show Europe, Барселона, Испания) – масштабное международное мероприятие, призванное генерировать идеи для мира медиа.

В этом году его организаторы предпочли сфокусировать внимание участников на успешных проектах вещания всех мастей, контенте и технологических платформах для кросс-медийных проектов.

На протяжении двух дней такие известные медиабренды, как BBC, Sky, Endemol, NBC Universal, MTV и компании с менее громкими именами (Россию представляли оператор сети АКАДО и сервис-провайдер SMS Media Solutions), обсуждали истории успеха тех участников рынка, кто уже осознал, нашел и занял свое место под солнцем в новом, только принимающем реальные очертания кросс-медийном и кросс-платформенном мире.

С. Мираллес из медийной компании CCRTV Interactiva, входящей в состав каталонской телерадиовещательной компании, поведал участникам конференции о том, как сочетание разных платформ для доступа зрителей к ТВ и радио-контенту сделало его более интерактивным и прибыльным.

Принятие стратегического решения о предоставлении сервисов на разных технологических платформах (3G, DVB-H, IPTV и др.) способствовало выходу этой вещательной компании на новый виток развития и заставило искать новые форматы взаимодействия с пользователями с целью увеличения аудитории. Пример такого формата – документальный интерактивный проект, посвященный истории создания картины Пикассо «Герника». Он состоял из коротких эпизодов, разработанных для трех платформ – телевизионной, интернет- и мобильной, и потому предусматривал различные виды интерактива.

О результате такого подхода говорят цифры прироста аудитории CCRTV Interactive. По сравнению со

II кварталом 2006 г. во II квартале 2007 г. количество абонентов, воспользовавшихся сервисами 3G, возросло на 250%. Переход к безлимитному доступу в Интернет в этот же отрезок времени позволил прирастить абонентскую базу на 160%. При этом доход от интернет-сервисов за 9 месяцев 2007 г. превысил 650 тыс. евро, а от мобильных сервисов – 250 тыс. евро.

Еще одно стратегически важное решение CCRTV – о внедрении CRM. «Несмотря на то что у нас 1 млн зарегистрированных пользователей, – говорит С. Мираллес, – мы знаем их по именам, знаем, где они живут, чем интересуются, посылаем им подарки».

Большие компании играют по-крупному

Крупнейшая в Италии ТВ-компания Mediaset имеет в своей структуре «дочку» RTI Interactive Media, специализирующуюся в области интерактивных проектов. Об одном из них, ориентированном на пользователей широкополосного Интернета мультимедийном портале TGCОM рассказал ее гендиректор И. Конфалоньери.

Постоянные посетители с домашнего компьютера или с мобильного телефона (доступны также радио и телетекст) попадают на свою персонализированную страничку на портале. Здесь они могут не только разместить фотографии и видеоролики, пообщаться с друзьями, почитать новости, которые обновляются постоянно, но и зайти в раздел «Видео». В нем представлены эксклюзивные сюжеты, которые нельзя посмотреть по эфирному ТВ: они готовились специально для интернет-трансляции.

Кроме того, родственные связи портала с солидным телеканалом отражаются и на количестве фильмов и сериалов, которые

TGCОM предлагает подписчикам VoD. Тут и итальянские фильмы, и американские сериалы, и шоу Mediaset с возможностью SMS-голосования, и футбольные матчи, и записи лучших забитых голов. Все это способствует росту популярности портала. По словам И. Конфалоньери, количество зарегистрированных пользователей достигло почти 4,5 млн человек, а число запрошенных ими на портале веб-страниц – 140 млн.

Молодежь как движущая сила интерактива

Для пользователей этой возрастной категории Интернет, как фиксированный, так и мобильный, давно стал привычной средой обитания. Вместе с тем, по мнению Н. Бернардо (BeActive, Португалия), молодых людей, с одной стороны, не устраивают традиционные формы подачи развлекательного материала, а с другой – им хочется, чтобы контент был бесплатным. Поиски ответа на вопрос, как привлечь и удержать молодежную аудиторию, и привели Н. Бернардо к созданию главного персонажа первой молодежной кросс-медийной «мыльной оперы» – девушки по имени София.

Сначала ее история, а точнее, дневник появился в Интернете на правах блога. А посетителям предлагалось поучаствовать в развитии сюжета и характера девушки. Вскоре к веб-каналу добавились возможности мобильных коммуникаций: всем обратившимся к ней главная героиня отвечала с помощью e-mail и SMS. Через шесть месяцев канал взаимодействия был дополнен короткими радио- и телесюжетами.

В результате трехлетней работы была сформирована распределенная по времени суток и медиаканалам схема дистрибуции контента,

в которой сочетаются бесплатные и платные сервисы. Демонстрация 5–7-минутных эпизодов на интерактивном ТВ (iTV) сменяется голосованием по поводу развития событий в следующей серии, затем происходит публикация контента (текста, картинок, видео) в Интернете... Позднее друзья Софии, которые по каким-то причинам все это пропустили, могут воспользоваться мобильным сервисом VoD и получить одноминутный клип.

По словам Н. Бернардо, сегодня в Португалии «Дневник Софии» занимает первые строчки в рейтинге по многим позициям, например входит в Top-3 шоу на ТВ-канале RTR2. Более 20 тыс. юных жителей пользуются дополнительными мобильными сервисами. Кроме того, проект идет еще в семи странах.

Какие уроки можно извлечь из опыта BeActive? Во-первых, аудитории нужно предоставить возможность участвовать в формировании сюжета, изменять его. Во-вторых, интерактивность в проекте должна обеспечиваться как минимум двумя способами, одного SMS-голосования недостаточно. И в-третьих, не стоит экономить на производстве веб- и мобильного контента для подобных проектов. Использование кросс-медиа позволяет получить кросс-доходы, надо только найти баланс между оф- и онлайн бизнес-моделями.

Практичные сервисы для тех, кто постарше,

а точнее, для возрастной аудитории 49–53 лет представил А. Бучельхофера (1-2-3tv). Этот платный телеви-

зионный канал привлекает людей возможностью не просто делать покупки с помощью телевизора, но и участвовать в своеобразном аукционе на понижение: в режиме реального времени на телеэкраны подписчиков транслируются постепенно снижаемая стоимость товара и уменьшающееся количество его единиц, доступных для заказа.

Разумеется, на телезрителей, за счет которых и финансируется шоу, такая информация оказывает стимулирующее воздействие. Как результат – канал имеет 570 тыс. зарегистрированных пользователей и более 340 тыс. активных покупателей. Самый успешный день, по словам А. Бучельхофера, принес каналу 600 тыс. евро. А самый активный покупатель сделал за год 15 заказов.

О популярности проводимых на 1-2-3tv шоу свидетельствует рост их доли в домашних покупках, совершаемых жителями Германии (объем этого рынка составляет 1 млрд евро), с 6% в 2006 г. до 8–10% к концу 2007 г. Впрочем, вполне возможно, что этот показатель станет еще выше, а аудитория канала помолодеет после начала трансляций шоу в Интернете.

Есть ли у Participation TV будущее?

Разговор о судьбе интерактивных шоу, в которых коммуникация со зрителями осуществляется посредством звонков на платные телефонные номера, на конференции начал Й. Торошик (Telemedia InterecTV). По его мнению, есть главное направление эволюции Call-TV – интеграция

их элементов в обычные, а также в обучающие и игровые программы.

Обсуждению этой темы был посвящен крутой стол «Какие выводы могут быть сделаны из британского опыта?», в котором участвовали представители компаний из разных стран, занятые в производстве программ Participation TV и их техническом обеспечении. Тон ему задал П. Уайтлинг, директор по надзору и инновациям британского регулятора платных мобильных услуг PhoneraPlus (в прошлом ICSTIS).

Он говорил о проблемах, сопутствующих развитию этого рынка. Возросшее в конце 2006 г. количество жалоб участников шоу с розыгрышем призов обусловлено низким качеством предоставления услуг. PhoneraPlus инициировал широкий диалог вокруг проблем Participation TV с участием всех основных игроков рынка, надзорных органов и телезрителей. Результатом долгих публичных дебатов стала выработка нормативных документов, регулирующих эту сферу.

Участники круглого стола призвали профессиональное сообщество сделать выводы из британского опыта развития Participation TV. По общему мнению, путь к изменению ситуации лежит через совершенствование регулирования всей сферы интерактивного телевидения, определения прозрачных правил игры, необходимых для того, чтобы не потерять доверие зрителей. Ведь интерактивное телевидение строится на доверии.

Александра КРЫЛОВА,
Барселона–Москва



Старый добрый автобус увозит в безумный, безумный, безумный интерактивный мир

Управление Интернетом – время БОЛЬШОЙ политики

В 60-е годы прошлого века по заказу Пентагона в американских университетах началась разработка децентрализованной сети компьютеров, способной сохранять работоспособность даже при разрушении большей ее части. Создатели прообраза нынешнего Интернета вряд ли догадывались о его грядущей политизации.

Американские военные не стали засекречивать будущий Интернет (как поступили бы их советские коллеги), но США не выпустили из рук бразды правления сетью, которая со временем стала культурным феноменом глобального масштаба. И хотя в последние годы их «руководящая и направляющая» роль в жизни Интернета несколько ослабла, она не исчезла. Именно на эту проблему указывали участники круглого стола «Интернационализация управления Интернетом», прошедшего в МГУ в рамках 3-й международной научной конференции по проблемам безопасности и противодействия терроризму.

С 1998 г. назначением IP-адресов, управлением системами доменных имен DNS и определением параметров протоколов Интернета занимается международная некоммерческая организация ICANN. ICANN выдает региональные домены странам и территориям из списка Международной организации по стандартизации и вводит новые домены верхнего уровня. У нее нет государственных источников финансирования, а доходы она получает от продажи прав на регистрацию доменов. Однако ICANN работает по периодически продлеваемому контракту с Министерством торговли США (действие последней версии закончится 30 сентября 2009 г.) и, похоже, отказываться от этой практики не собирается. Американцы утверждают, что такая ситуация сложилась истори-

чески, что США обеспечивают стабильность работы Интернета, а Сеть уже фактически не контролируют.

Интернационализация Интернета идет давно, причем без особого поощрения со стороны ICANN. Когда-то в Сети было восемь корневых серверов и все они располагались в США, а сейчас по миру разбросано более сотни таких серверов (два находятся в России – в Новосибирске и Москве). В последние годы некоторые страны делают попытки уйти

от латиницы и ввести написание имен доменов на собственных языках. Программные средства довольно легко позволяют это сделать, но сайты, адреса которых записаны кириллицей, иероглифами или другими нетрадиционными символами, пока «видны» лишь в соответствующих регионах или на компьютерах со специальным ПО.

ICANN тоже не осталась в стороне от подобной интернационализации: в октябре 2007 г. на ее сайте началось открытое тестирование

системы International Domain Names (IDN) для доменов, чьи адреса записаны нелатинскими символами на 11 языках, в том числе на русском. Если тестирование пройдет успешно, к концу 2008 г. можно ожидать официального запуска системы IDN. Правда, тогда возникнет немало проблем – повышенная нагрузка на имеющиеся серверные системы, конфликты между разным ПО, новые возможности для кибермошенников по подделке доменных адресов.

США не имеют большинства в совете директоров ICANN, а в Правительственном консультативном комитете (Governmental Advisory Committee – GAC) ICANN работают представители свыше 100 стран. Однако Соединенные Штаты продолжают серьезно влиять на ICANN, что видно по решениям этой организации. И хотя США уже не могут «выключить» Интернет в глобальном масштабе или в отдельно взятой стране, создать проблемы они вполне способны.

Это вызывает ответную реакцию, порой отдающую сепаратизмом. Так, в прошлом году Китай запустил собственную службу доменных имен DNS с «временными» доменами верхнего и второго уровня, доступными только на его территории. Появление «китайского Интернета» может оказаться заразительным примером.

Разговоры о необходимости передать функции управления Интернетом действительно независимой международной организации идут давно. Есть предложения создать особый орган при ООН или Международном союзе электросвязи (ITU), привлечь ООН либо ITU к работе ICANN. С 2003 г. эти предложения обсуждались на нескольких международных саммитах по проблемам информационного сообщества, но общая позиция так и не была выработана.

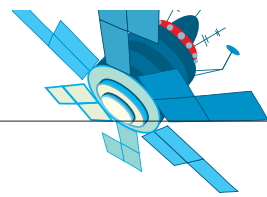
Однако перемены неизбежны, о чем свидетельствуют и недавние события в самой ICANN. Один из «отцов» Интернета и председатель совета директоров ICANN Винтон Серф подал в отставку, и на этот пост избрали юриста из Новой Зеландии Питера Денгейта Траша. Время технарей в Интернете уходит, наступает время большой политики.

Евгения ВОЛЫНКИНА



В. Марковски, представитель ICANN в России и СНГ: «Раньше объем контракта между ICANN и Министерством торговли США составлял примерно 30 страниц, а теперь – только две»

Выставка достижений информатизации



В конце октября отгремела международная выставка-форум «Инфокоммуникации России – XXI век» («ИнфоКом-2007»), призванная, по словам главы Мининформсвязи, продемонстрировать передовые идеи и новейшие возможности ИТ во всех сферах жизни. В этом году «ИнфоКом» прошел под знаком предстоящих парламентских и президентских выборов, что придало ему ярко выраженный отчетный характер: с момента открытия и до последнего дня работы экспозицию активно посещали официальные лица.

Главе правительства В. Зубкову были продемонстрированы проект создания опытного образца унифицированного программно-технологического комплекса для вызова экстренных оперативных служб через единый номер «112» (компания Cognitive Technologies) и работа ГАС «Выборы». Министр финансов РФ А. Кудрин заинтересовался комплексной АИС мониторинга и управления безопасностью города (разработка ГК «Аркан» и «Тетрасвязи»).

Решение МОК о проведении зимних Олимпийских игр-2014 в Сочи повлияло на выбор партнерского региона «ИнфоКома-2007»: им стал Краснодарский край. Полномасштабные экспозиции были организованы лишь в Москве и Краснодаре, поэтому крупные региональные компании демонстрировали свои достижения в столице. Изменился и состав участников: появились экспозиции интернет-проектов Liveinternet.ru, Mail.ru, Одноклассники.ru, а также разработчиков Open Source (в отдельном разделе InfoLinux). Зато выставка не досчиталась некоторых прежних

участников – ведущих системных интеграторов и разработчиков ПО. Не исключено, что на их отказ от посещения выставки повлияла застарелая проблема: до «Крокус Экспо», где проходил «ИнфоКом», весьма непросто добираться.

Дополнительный глянец на фасад информатизации наводился за счет привлечения к нему внимания рядовых пользователей. Многочисленные промо-акции успешно соперничали по децибелам с мероприятиями пресс-центра и организованными для специалистов демонстрациями на стендах. Этим «ИнфоКом-2007» также отличался от прошлогоднего форума с его сугубо деловым характером.

Основными содержательными направлениями, нашедшими отражение в экспозиции и деловой программе выставки, стали господдержка ИКТ-отрасли, государственные и бизнес-проекты использования высоких технологий для социальных целей и региональной информатизации, преимущества услуг на базе новейших технологий мобильной и фиксированной связи.

Государство для ИКТ

Не так давно инфокоммуникации отрасли обрели новый руководящий документ – «Стратегию развития инфокоммуникационного общества в России до 2015 г.», утвержденную Советом безопасности РФ. Стратегия не отличается конкретностью целей и средств их достижения. Может быть, по-

этому заявления министра информатизации и связи на «ИнфоКома-2007» не изобиловали новыми цифрами.

Основной из них стала оценка объема отечественного рынка инфокоммуникационных технологий к концу 2007 г. – 1 трлн руб. Вместе с тем, сообщил министр, на мировом



Благодаря сети ЭГ Ю. Башмет с расстояния в 10 тыс. км наблюдал за игрой своих музыкантов на стенде МТС



Глава правительства и министр информационных технологий и связи знакомятся с выставкой



Юные читатели «Отличного журнала»

уровне доля России в каждом из сегментов ИКТ-сферы (микроэлектроники, телекоммуникационного оборудования, вычислительной техники, ПО) пока не превышает 1,5%. Активно используемый в мире механизм финансирования инновационных разработок из государственного бюджета реализуется в нашей стране в виде федеральных целевых программ. Так, для поддержки отечественной микроэлектроники летом 2007 г. утверждена ФЦП «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008–2015 гг.», на воплощение которой решено выделить из бюджета 110 млрд руб.

По словам министра Л. Реймана, в 2007 г. импульс развитию производства телекоммуникационного оборудования придала реализация национальных проектов в удаленных сельских населенных пунктах. Оказалось, что свыше 70% модемов, используемых для подключения школ к Интернету, и подавляющее большинство из 57 тыс. установленных таксофонов выпущены в России. Они лучше импортных работают в далеких от совершенства сельских сетях связи. Решив включить в план развития информационного общества в России до 2015 г. проект создания информационной сети медицинских учреждений, Мининформсвязи предоставило отечественным производителям оборудования ШПД возможность снова бороться за государственный заказ.

«Многие российские компании, – заявил Л. Рейман, – успешно продвигают на рынках развитых стран свои решения, и они уверенно входят в рейтинги самых популярных продуктов». В 2006 г. экспорт разработанного в России программного обеспечения вырос (по сравнению с 2005 г.) вдвое и принес \$1,8 млрд. Однако пока этот показатель значительно ниже, чем у наших основных конкурентов – Индии и Китая, ведь, по словам В. Бутенко из The Boston Consulting Group, тот же Китай инвестирует в R&D в 10 раз больше России.

По убеждению министра, при более эффективной поддержке государства объем экспорта российского ПО может вырасти до \$10 млрд. А поддержка должна выражаться в предоставлении софтверным компаниям налоговых льгот, прежде всего касающихся ЕСН (единого социального налога). Его текущая ставка обременительна для российских производителей ПО, высоко оплачивающих труд специалистов, и существенно снижает уровень конкурентоспособности их продуктов на международном рынке.

Часть поправок к Налоговому кодексу РФ, подготовленных Мининформсвязи, была

принята еще летом 2006 г., но Рейман согласился с мнением большинства участников рынка о недостаточности этих мер. В Думе уже прошел первое чтение законопроект, предусматривающий введение для ИТ-компаний единого налога с оборота.

Регламентировать доступ ИКТ-компаний к господдержке будет постановление правительства «О государственной аккредитации организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий», проект которого представлен Мининформсвязи РФ в середине октября. В случае его утверждения предприятия, добровольно обязавшиеся действовать только в сфере ИКТ, получают аккредитацию. Тогда они смогут пользоваться налоговыми льготами, инфраструктурой технопарков и получать средства из Российского инвестиционного фонда информационно-коммуникационных технологий. И если технопарки начнут строить лишь в 2008 г., то Фонд уже зарегистрирован и вскоре приступит к рассмотрению заявок.

По мнению Е. Велихова, президента РНЦ «Курчатовский институт», академика РАН и секретаря по информационным технологиям, сразу во всех секторах инфокоммуникационной сферы Россия лидером быть не может, а потому государство должно поддерживать крупные отраслевые компании, вокруг которых станет концентрироваться малый бизнес. Самым перспективным для нашей страны сектором инфокоммуникаций Велихов считает суперкомпьютерную отрасль, позволяющую решать задачи математического моделирования. Разработка соответствующих алгоритмов и сложного программного обеспечения будет способствовать переводу на инновационные рельсы всей отечественной экономики.

Вопрос, могут ли российские разработчики занять ведущие позиции на мировом рынке, только на первый взгляд кажется риторическим. С одной стороны, за Microsoft с ее ежегодными миллиардными бюджетами R&D нам гнаться поздно и бесполезно. С другой – для соревнования можно найти более перспективные «виды спорта», чем ОС Windows. К слову, самые успешные российские разработчики занимаются ими уже сегодня.

Например, «Антивирус Касперского» является самым продаваемым антивирусом на Amazon.com. А компания SPIRIT стала мировым лидером на рынке ПО для встроенных процессоров. Ее софт воспроизводит музыку в iPod и iPhone, работает в мобильных телефонах, видеорекамерах и мик-



Комстар-ОТС – от СТРИМа к «Телефонному мастеру»



Академик Е. Велихов: главное направление прорыва – суперкомпьютеры

■ «Интеркросс» встречает предстоящий массовый переход на цифровое ТВ абонентскими приставками для эфирного (DVB-T) и кабельного (DVB-C) телевидения. Их полноценное производство без использования «китайских полуфабрикатов» налажено на заводе в Рязани. Цены будут демократичными: эфирная приставка ICxSTB 500-21 – примерно 1000 руб., кабельная ICxSTB 500-41 – 1400 руб. Оба устройства поддерживают видео стандарта MPEG-2, а в начале 2008 г. в них планируется реализовать поддержку MPEG-4 и HDTV.



«Интеркросс» готов выпускать до миллиона таких приставок для цифрового ТВ в год



«СвязьИнвест»
дает открытый урок

рофонах, технологии SPIRIT используют в своих продуктах Microsoft и Oracle. Да и вообще, в Google, Intel, Microsoft и других крупных корпорациях полно наших бывших и нынешних соотечественников. Другими словами, «мозги» для разработки ПО

мирового уровня в России есть, и надо только хорошенько поднатореть в маркетинге. А если еще и государство поддержит своего производителя ПО, как это делают другие страны, то ответ на упомянутый вопрос окажется однозначным – «уже заняли».

ИКТ для россиян

Главная новость выставки – близящееся завершение проекта «Образование». Как утверждают официальные лица, к концу 2007 г. все российские школы будут иметь высокоскоростной доступ в Интернет → [см. с. 6–7](#).

На повестку дня выходят вопросы подготовки и переподготовки учителей, задача которых – учить детей правильно пользоваться ресурсами Сети.

К решению этой задачи готовы подключиться и представители бизнеса, заинтересованные в хорошем обучении пользователей.

«ЦентрТелеком», субподрядчик по подключению к Интернету 11 057 школ в ЦФО, в партнерстве с Министерством образования и науки РФ и «СвязьБанком» представил на выставке «Отличный журнал», адресованный старшим школьникам.

Участовавшие в подготовке издания члены детской редакции работали над ним дистанционно, пользуясь порталом Domolink.ru.

Пути решения проблем социального блока стали центром внимания на нескольких круглых столах, состоявшихся в рамках «ИнфоКома».

Часть из них объединяла общая тема – «ИКТ как основа модернизации социальной сферы».

В ЖКХ реформа идет уже 10 лет. Изношенность оборудования составляет в среднем 50%, а в отдельных регионах достигает 80–90%. Потери ресурсов прямо-таки нереальные. Например, уходит «в никуда» 90% воды, но платить за эту воду все равно приходится: потери включают в тарифы.

Общее мнение озвучил замдиректора Департамента госпрограмм, развития инфраструктуры и использования ограниченного ресурса Мининформсвязи России М. Лучинкин: исправить положение можно за счет ИКТ. На разработку типового решения (ПО, методики

Первые шаги по стезе ИКТ делает здравоохранение. Пока нет стандартов в сфере медицинской информатики, лишь 76% поликлиник оснащено средствами вычислительной техники, а доступ в Интернет имеют лишь 34% из них.

В национальном проекте «Здоровье» затраты на информатизацию даже не выделены в отдельную строку. Для сравнения: в США расходы на здравоохранение составляют 14,6% ВВП, в странах Центральной и Восточной Европы – 5,9%, а в России – 3,1%. В самой стране информационное неравенство еще масштабнее: на 100 работников лечебных учреждений приходится от 0,9 до 29,9 ПК (в среднем по России – 8,5).

В 2008 г. для медучреждений России начнется строительство сети доступа в Интернет – по аналогии с проектом «Образование». У нас становится все больше островков телемедицины, есть электронная система диагностирования заболеваний при помощи датчиков, терминал электронной записи на прием к врачу... Но пока это всё исключительно выставочные экспонаты.



Бизнес (И. Шибавва, «Ресурсинвест») и государство (М. Лучинкин) озабочены проблемами ЖКХ



Система мониторинга «Аркана» и «Тетрасвязи» действует в обеих столицах



Томск готов внедрять ИКТ в ЖКХ

Регионы медленно, но подключаются

В очередной раз на «ИнфоКоме» был представлен «Индекс готовности регионов России к информационному обществу». Лидируют в этом рейтинге по-прежнему Москва и Санкт-Петербург. К ним пытаются приблизиться Чувашия, Татарстан, Пензенская и Липецкая области. Улучшили свои

показатели Ставропольский край, Республика Коми, Бурятия, Белгородская, Тамбовская и Брянская области, Еврейская автономная область. Высокие позиции занимают регионы, в которых сосредоточены финансовые и экономические ресурсы, работают ресурсодобывающие компании, а

местная власть ориентирована на ИКТ. Так, хорошую динамику продемонстрировали Татарстан (он поднялся на 22 позиции), Чувашия и Липецкая область (на 20 позиций).

При подготовке «Индекса» исследователи опирались на 76 показателей, характеризующих три основных фактора электронного развития – человеческий капитал, экономическую среду и ИКТ-инфраструктуру. Они свидетельствуют об уровне использования ИКТ в бизнесе, государственном и муниципальном управлении, образовании, здравоохранении, культуре, управлении домохозяйствами и населением. Источники информации – официальная статистика, оценка присутствия в Интернете региональных органов власти, результаты социологических опросов.

Рейтинг служит основой для выработки или корректировки федеральных и региональных программ развития ИКТ, принятия управленческих решений. А такие решения нужны: хотя каждая четвертая российская семья имеет выход в Интернет, на одного ученика у нас приходится в пять раз меньше ПК, чем в странах Евросоюза: в ЕС – 14,3 ПК, в России – 2,8 (а в Дагестане даже 1,08). Некогда самая читающая страна в мире отстает от Германии по объему электронных библиотечных каталогов в 20 раз. При сохранении нынешних темпов роста ИКТ-оснащенности органов местного самоуправления достичь 100%-ного показателя по числу ПК удастся к 2019 г., по доступу в Интернет – к 2020 г., по веб-представительству – к 2110 г. Иными словами, веб-ориентированная Россия станет через 104 года.



Гарнитуры Jabra для контакт-центров и работы в офисе, а также для мобильных телефонов



Новый стандарт качества для центров обработки данных

Наши новаторские подходы к проектированию, развертыванию и эксплуатации центров обработки данных позволяют справиться с основными проблемами, возникающими перед менеджерами ЦОД. Среди них незапланированный рост ЦОД, сложность внедрения blade-серверов, перегрев оборудования и рост эксплуатационных расходов. Мы установили новый стандарт, предполагающий использовать стандартизированные модульные компоненты и интегрировать типовые процессы в управляемую и предсказуемую среду. Инженерные разработки APC отвечают сегодняшним стандартам ЦОД и соответствуют требованиям завтрашнего дня. Если вы модернизируете свой центр обработки данных, проектируете новый или уже столкнулись с трудностями, как описано здесь, — APC сможет помочь.



P – питание C – охлаждение R – стойки

НЕ ПЛАТИТЬ ЛИШНЕГО

Принцип «оплата по мере роста» позволяет приобрести системы электропитания и охлаждения, которые нужны для решения сегодняшних задач, и наращивать их по мере необходимости. Масштабируемое решение APC состоит из модульных компонентов с возможностью горячей замены, что обеспечивает его быстрое развертывание, конфигурацию и удобное обслуживание.

ОХЛАЖДАТЬ ЗОНЫ ПЕРЕГРЕВА, А НЕ ВСЕ ПОМЕЩЕНИЕ

Размещение кондиционера рядом со стойками с высоким тепловыделением в десять раз укорачивает путь холодного воздушного потока – с 15 до 1,5 метров! Вдобавок радикально снижается перемешивание потока нагретого воздуха с холодным. В итоге возрастает эффективность охлаждения, пропадает необходимость применения слишком мощных кондиционеров и снижаются эксплуатационные затраты.

ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ СТОЕК

Опции APC позволяют изолировать зоны с горячим воздухом, избегая нежелательного перемешивания горячих и холодных потоков – как при использовании серверных стоек, так и для мэйнфрейм-систем.

КТО ВПУСТИЛ КОШКУ?

Хотите знать, кто, что и когда сделал перед тем, как произошел сбой в центре обработки данных? Решения компании NetBotz, которую недавно приобрела APC, обеспечивают полностью управляемый мониторинг параметров физической среды плюс видеонаблюдение, в том числе отправку по электронной почте видеозаписей несанкционированного доступа и происшествий. Благодаря NetBotz Вы сможете вовремя среагировать на критическую ситуацию и предотвратить проблему!

ЛУЧШИЕ УЧЕНЫЕ УМЫ

Научно-исследовательский центр APC по проблемам инженерной инфраструктуры ЦОД опубликовал более 80 научных статей по проектированию, построению и эксплуатации центров обработки данных, а также предлагает обучающие курсы Data Center University™. Каждый курс посвящен ключевым технологиям построения современной масштабируемой модульной инфраструктуры и не привязан к конкретному оборудованию. Узнайте больше на сайте www.datacenteruniversity.com.



Загрузите **БЕСПЛАТНО** информационные статьи APC в течение 90 дней (на сайте www.apc.com/promo после ввода кода **64289t**) либо заполните купон и пришлите его в офис APC по адресу: 119334, Москва, 5-й Донской проезд, д. 21-Б, стр. 10 (отдел маркетинга) и станьте участником розыгрыша — **выиграйте сумку Power Ready Travel Bag**

APC в Москве: 119334, Россия, Москва, 5-й Донской проезд, д. 21-Б, стр.10, Тел.: +7 495 620-9095, факс: +7 495 620-9180

© 2007 American Power Conversion. Все товарные знаки являются собственностью своих владельцев.

Ф.И.О.: _____
 Компания: _____
 Должность: _____
 Адрес: _____
 Отрасль: _____
 Тел.: _____
 E-mail: _____

64289t

APC
 Legendary Reliability™

Операторы и производители – регионам

Впрочем, есть надежда, что в недалеком будущем инфокоммуникационная инфраструктура станет более доступной. На выставке такую надежду вселяли объявления операторов магистральных сетей и стенды производителей оборудования.

«Ростелеком» представил планы развития своей сети IP/MPLS, строить которую он начал в апреле 2006 г. Ее протяженность уже превысила 40 тыс. км. Сеть имеет 9 опорных и около 70 региональных узлов в России и 1 опорный узел – в точке обмена IP-трафиком в Стокгольме. Пропускная способность – 20 Гбит/с (внешних каналов – 5 Гбит/с) – позволяет передавать в режиме реального времени мультимедийный трафик с заданными уровнями обслуживания и качества. Благодаря резервированию всего оборудования надежность ядра сети равна 99,999%, т.е. время простоя не должно превышать 5,2 минуты в год.

«Ростелеком» заявляет о планах увеличения в 2008 г. скорости работы международного сегмента его сети до 10 Гбит/с. К тому времени сеть дотянется до новых точек обмена IP-трафиком во Франкфурте, Лондоне, Амстердаме и Гонконге, региональные узлы IP/MPLS-сети появятся во всех субъектах Федерации и число их превысит 100. В 2007 г. начато строительство ЦОДов в Москве, Екатеринбурге, Новосибирске и Хабаровске, что позволит оптимизировать потоки трафика, формировать и размещать контент в регионах. К 2010 г. «Ростелеком» собирается довести свою долю российского рынка магистрального доступа в Интернет до 30%, а пока она, по его оценке, составляет примерно 10%.

РТКОММ, обеспечивший успех проекта интернетизации российских школ, чувствует себя еще более уверенно. Сегодня в IP-сеть этого национального оператора входит более

160 магистральных и региональных узлов, 150 из которых поддерживают технологию MPLS. Лидирует РТКОММ и по ширине полосы пропускания международной части своей сети – 12 Гбит/с. В составе сети – узлы обмена трафиком в Риге, Лондоне, Франкфурте и Амстердаме, ЦОДы в Москве, Новосибирске и Ростове-на-Дону. Скорее всего, эта разветвленная сеть будет задействована при создании информационной сети медицинских учреждений (такой проект числится в планах Мининформсвязи РФ).

Обеспечить нормальной связью российскую глубинку предлагает холдинг «Гудвин», известный «специалист» по технологии DECT. Его IP-решение для организации абонентского доступа, основанное на универсальной телекоммуникационной платформе «Гудвин Бородино», предназначено для быстрого развертывания в сельских районах систем связи на базе сетей NGN или для постепенной модернизации устаревших TDM-сетей до IP-сетей нового поколения. При относительно небольших затратах (до 3 тыс. руб. на абонента) можно заменить старые сельские АТСК50/200, увеличить абонентскую емкость за счет применения DECT и предоставить новые услуги, в том числе коллективного доступа в Интернет.

Зарубежные производители тоже представили оборудование, позволяющее организовывать услуги связи в лишенных необходимой инфраструктуры труднодоступных местах. На удаленные регионы рассчитан новый приемопередающий комплекс спутниковой связи, который стал гвоздем экспозиции израильской компании Gilat Satellite Networks. Он пока не получил звонкого имени и называется просто Rapid Deployment solution («быстро разворачиваемое решение»). В комплекс, базирующийся на наружном всепогодном VSAT-терминале с герметичным корпусом SkyEdge Armadillo, входит



«Ростелеком» к 2010 г. планирует выйти на международный рынок евро-азиатского IP-транзита

■ Глобальная тенденция телекома – объединенные коммуникации. Согласно прогнозам Synergy Research Group, к 2009 г. 90% всей бизнес-телефонии будет базироваться на IP. Не случайно **Microsoft** объявила о выпуске Microsoft Office Communicator 2007, обеспечивающего голосовую связь по IP. Компания **GN** представила на «ИнфоКоме» гарнитуры, совместимые с Microsoft Office Communicator 2007, – беспроводные Jabra GN9350 ОС и Jabra GN9330 USB ОС, проводную Jabra GN2000 USB ОС.

■ На стенде **Delta Energy Systems** демонстрировались системы постоянного тока на 24/48/60 В



мощностью от 300 Вт до 96 кВт и онлайн-источники бесперебойного электропитания для компьютерного и серверного оборудования. В ноябре начнется выпуск модульного (состоящего из блоков 20 кВт) ИБП серии NT с двусторонним принудительным охлаждением и резервированием по схемам n+1 и n+n.



IP-карта России от РТКОММ

Основная составляющая бизнеса KEYMILE – мультисервис



Со спутниковым комплексом от Gilat можно отправляться туда, куда дойдет только пехота

складная эллиптическая антенна Ku-диапазона (47 см в поперечнике). По утверждению Gilat, комплекс можно подготовить к работе за пару минут. Rapid Deployment solution позволяет организовывать VPN, передавать голос, видео и данные со скоростью до 2 Мбит/с. Вся аппаратура общим весом до 27 кг (вместе с батареей) упаковывается в ранец размером 90x70x40 см.

«ГлобалТел», эксклюзивный оператор системы глобальной спутниковой связи Globalstar в России, представил мобильный терминал Qualcomm GSP-1700, самый компактный в семействе телефонов Globalstar

Предвосхищая 3G

Знаковым событием «ИнфоКома-2007» стал первый в России видеозвонок (Леонид Реймана из Москвы Валентине Матвиенко в Санкт-Петербурге). В Москве звонок прошел по опытной 3G-сети МТС, а в Северной столице – по сети «МегаФона», где к открытию выставки в режиме коммерческой эксплуатации уже действовали 30 базовых станций стандарта UMTS. Министр напомнил, что первый звонок по сети сотовой связи первого поколения также состоялся из Санкт-Петербурга: А. Собчак звонил мэру Сиэтла. Москвичи смогут воспользоваться услугами сотовой связи стандарта UMTS с 2008 г.

Абонентов услуг высокоскоростной мобильной передачи данных активно набирает «Скай Линк», который уже позиционирует себя как оператор сети 3G. По словам Г. Хасьяновой, гендиректора компании, оператор сети CDMA-450 каждую неделю бьет свои же рекорды количества подключений. «Скай Линк», участвовавший в выставке под обновленным брендом, представлял услуги не только сети CDMA2000 1x (диапазон 450 МГц), EV-DO Rev.0 и EV-DO Rev.A, но и сети CDMA2000 1x EV-DO (диапазон 2,1 ГГц), которая работает в Москве и Санкт-Петербурге. Основная нагрузка новой сети –

(размеры со сложенной антенной – 135x54x35 мм, вес с батареей – 202 г). По своим возможностям он не уступает самым современным спутниковым телефонам, поддерживая прием звонков при сложенной антенне, SMS, асинхронную и пакетную передачу данных со скоростью 9,6 кбит/с, мобильный Интернет, FTP-сервис, спутниковую электронную почту, конференц-связь, определение местоположения с точностью до 300 м и т.д. С таким телефоном можно путешествовать по всей России, СНГ и «окрестностям» (но не везде, поскольку в зоне покрытия Globalstar есть «белые пятна»).

трафик мобильного Интернета. На стенде «Скай Линк» можно было ознакомиться с предназначенными для работы в диапазонах 450 МГц и 2,1 ГГц терминалом Kyocera KE401 и коммуникатором AnyDATA, поддерживающим также EV-DO Rev.A, GSM и Wi-Fi. Сейчас компания тестирует двухдиапазонные модемы.

На «ИнфоКоме» демонстрировали новые 3G-услуги и производители. Ericsson развернул на своем стенде UMTS-сеть на базе собственного оборудования (системы QuicLINK R2.1) и впервые в России представил мультимедийные услуги See Me on TV и Mobile Video Blogging. Посетители выставки с помощью терминала 3G и программно-аппаратного решения Ericsson могли делать «живые» звонки в студию канала «O2». Общение шло в режиме реального времени благодаря интерфейсу «картинка в картинке» на телеэкранах (в студии и на выставке) и экране 3G-телефона. По словам М. Левиной, вице-президента по корпоративным коммуникациям «Эрикссон Восточная Европа и Центральная Азия», первые полгода действия See Me on TV в сети «3» (Великобритания) обеспечили оператору 90%-ный прирост трафика данных.

■ Свой первый заграничный ЦОД компания **HP** организовала на базе РНЦ «Курчатовский институт». Здесь исследуются системы распределенных вычислений.



HP предлагает решение для виртуализации серверных ресурсов HP VSE на серверах HP Integrity

■ Основу интегрированного решения **RadiusGroup** для энергообеспечения, кондиционирования и мониторинга ЦОД составляет оборудование концерна Emerson (ИБП, системы постоянного тока, кондиционеры) и программное обеспечение контроля и мониторинга Liebert.

■ «Гипросвязь», главный проектировщик «Связьинвеста», недавно выиграла тендеры на проектирование олимпийских объектов в Сочи и восстановление инфраструктуры связи в Чечне.



Р. Сибгатуллин, главный специалист по связям с общественностью: «Гипросвязь» сегодня в младенческом возрасте – только зубы начинают прорезываться



Демонстрация видеозвонка на стенде «МегаФона»

Гендиректор «Скай Линк» Г. Хасьянова сообщила, что компания будет строить в регионах GSM-сети, инвестируя в каждый проект не менее \$10 млн



А. Килин (Alcatel-Lucent) демонстрирует решение кросс-медийной рекламы



■ **МТС** представила две услуги для корпоративных пользователей. На крупных корпоративных клиентов ориентирован «Офис Онлайн+», позволяющий синхронизировать выделенный корпоративный почтовый сервер Microsoft Exchange или Lotus Domino с мобильными устройствами. Использование всех почтовых систем поддерживает услуга «Почт@Онлайн», предназначенная для SMB-компаний. Ее клиенты смогут полноценно работать с корпоративной и личной электронной почтой на любом мобильном телефоне.

■ В состав системы **InfraStruXure**, представленной **APC-MGE**, вошли монтажные шкафы Netshelter SX, ИБП Symmetra PX 40, блоки рас-



А. Рейман и М. Левина, вице-президент Ericsson по Восточной Европе и Центральной Азии, на стенде компании Ericsson

Поставщик решений на основе всех технологий широкополосной мобильной связи 3-го поколения (CDMA, UMTS/HSDPA, TD-SCDMA) Alcatel-Lucent представил продукт для организации кросс-медийной рекламы на основе технологии NFC, обеспечивающей на сверхкоротких расстояниях беспроводной обмен данными между мобильным устройством и радиометками. Кросс-медийный сервер, установленный в конвергентной сети, отслеживает связи между радиочастотными метками и контентом, поддерживает передачу контента по назначению с использованием мобильных или фиксированных сетей и др. Заинтересовавшись рекламным плакатом, абонент подносит телефон к встроенной радиометке и получает контент, который можно просмотреть на экране компьютера или телевизора. Главное преимущество такой рекламы – ненавязчивость: человек сам решает, нужна ли ему информация.

MTA-group делает акцент на мультисервисную составляющую АТС М-200 NGN-сетей



Оптические решения на стенде Huawei

Поскольку NFC станет использоваться и для мобильных платежей, в Alcatel-Lucent ожидают, что к 2010 г. ее будут поддерживать примерно 40% мобильных телефонов. К тому времени на рынке появятся адаптеры для телевизоров и компьютеров.

Huawei Technologies, в бизнесе которой направление мобильной связи – одно из самых прибыльных, было что показать на «ИнфоКоме» операторам, строящим сети 3-го поколения. На стенде, оформленном с использованием тематики грядущей в 2008 г. Олимпиады в Пекине, демонстрировались модемы E660 и E800 с поддержкой технологий HSPA (до 7,2 Мбит/с) и многостандартные мобильные телефоны U550 (до 3,6 Мбит/с), которые прекрасно зарекомендовали себя в UMTS-сетях европейских операторов.

В отдельном помещении разместились новейшие базовые станции стандартов GSM (BTS3036) и UMTS (S3836). Их преимущества



Архитектура APC InfraStruXure на все случаи жизни

ределения питания, системы кондиционирования воздуха InRow SC (для узлов локальной сети и серверных залов) и InRow RC (для средних и крупных ЦОД), системы управления.

■ Операторы связи действуют все более цивилизованными методами: они избавляются от «самописных» решений. Пример – внедрение системы эксплуатации сетей **Equipment Manager** от **Orange System** в «Корбине Телеком». **Equipment Manager**, заполняющая лакуну OSS/BSS средней ценовой категории (от \$10 тыс. до \$1 млн), предназначена для учета сетевого и несетевого оборудования. Система, интегрированная с **Service Desk**, позволяет определять загруженность участков и факты аварий.

Интервью на стенде

Второе рождение «Телесофт-Россия»

«Телесофт-Россия», производитель ПО для операторов связи, выходит на новый виток развития. Тому способствуют объединение бывшей 75%-ной «дочки» Telecom Italia с «Контел 2000» и появление нового инвестора – Lukapowski Trade Consult (LTC).

– **Что изменилось в бизнесе?**

– *О.В. Сулова, гендиректор «Телесофт-Россия»:*

– Мы идем от telco к производству ПО, востребованному в других отраслях экономики. У нас все больше пакетных предложений для бизнес-центров, коттеджных поселков, гостиниц, которые хотят получать услуги, в том числе телекоммуникационные, «из одних рук». Физическое управление ресурсами объекта обеспечивает «Реестр», включающий в себя описания и трехмерные изображения не только используемых в объекте устройств, но и других существующих на рынке решений, чтобы клиент мог выбирать их для будущей инфраструктуры.

– *И. Лукановски, председатель совета директоров «Телесофт-Россия», президент LTC:*

– Еще одно прорывное направление – передача данных по электросетям. Технология **Power Line Communication (PLC)**, используемая в адаптерах **QLAN** производства **LTC Media** (дистрибьютор «ВОКС Телеком»), поддерживает предоставление услуг triple play в небольшом офисе или квартире. Чтобы получить доступ в Интернет, услуги IP-телефонии и IPTV на скорости от 200 Мбит/с, достаточно подключить компьютер к адаптеру.

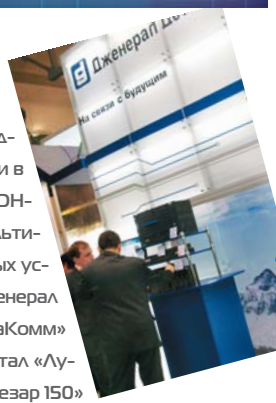


О. Сулова и И. Лукановски



Демонстрация NGN-решения на стенде Italtel

Для поддержки в SDH/PDH-сетях мультисервисных услуг «Дженерал ДейтаКомм» разработал «Лучезар 150»



«АМТ-ГРУП»: хотите протестировать системы видеомониторинга?

перед предшественниками – еще более высокая емкость при компактных размерах, низкое энергопотребление, стабильность RF-

производительности. Здесь же демонстрировалось решение iDBS, обеспечивающее качественное UMTS-покрытие внутри здания.

Фиксированная связь на пути к конвергенции

Сети фиксированной связи эволюционируют в направлениях мультисервисности и конвергенции. Решения NGN, IMS и FMC представили на выставке практически все производители.

В семейство SI3000 вошли комплексные NGN-решения IskraTEL для перехода на архитектуру IMS/FMC – оборудование Control Plane (управление вызовами, реализация требований COPM, обеспечение доступа к внешним серверам приложений, гибкая миграция к IMS), Access Plane (построение «последней мили» с поддержкой triple play) и устройства для предоставления конечному пользователю конвергентных услуг и приложений.

На базе клиентского NGN-оборудования классов 4 и 5, созданного Italtel, тоже можно реализовать IMS, что и сделала впервые в мире Belgacom. В России NGN-решение Italtel используется в сетях Российско-итальянской компании телекоммуникаций (альтернативного оператора из Кемерово) и «ЦентрТелекома». На выставке итальянские коллеги Italtel прямо со стенда с помощью ПК, IP- и обычного телефона подключались к сети Telecom Italia и демонстрировали работу решения.

MTA-group (торговая марка АТС М-200) акцентируется на минимизации инвестиций операторов при переводе сетей на NGN. Модернизация осуществляется за счет замены одного ТЭЗа К86 (К19) на АТС. Мультисервис поддерживают концентраторы доступа МР-хх, ИБП М-200 для телекоммуникационного оборудования, инверторы М-200 мощностью 600–1500 Вт.

Ожидаемый рост востребованности мультимедийных сервисов, таких как IPTV, заставляет операторов все чаще задумываться о переходе с «меди» на оптику. Как рассказал менеджер проектов

«Дженерал ДейтаКомм» Д. Толпанов, преимущество пассивных оптических сетей (PON) состоит в применении между узлом связи и пользователем только пассивного оборудования. Линейка оборудования «Дженерал ДейтаКомм» для передачи данных на основе PON «Лучезар 5хх» объединяет разные модели – от «Лучезар 521» (до 256 абонентов) до «Лучезар 531» (станционный узел, рассчитанный на подключение до 1280 абонентов), а также абонентские устройства – от однопортовых до 24-портовых и устройств с телевизионным и голосовыми портами.

«АМТ-ГРУП» развернула комплексные решения на базе DVB- и IP-технологий – традиционные вещательные и интерактивные ТВ-сервисы для систем IPTV корпоративного и операторского класса на базе middleware, VoD, CAS/DRM и STB, новинки в области видеомониторинга качества сигналов, полиэкранного отображения, оформления эфира, интеграции с веб-сервисами. Производитель оборудования для проводного ШПД KEYMILE позиционирует Line Runner SCADA NG, предназначенную для телеметрии и дистанционного контроля (промышленный Ethernet) с максимальной скоростью 2 Мбит/с, как систему каскадирования многочисленных пунктов вдоль автострад, железнодорожных путей и т.д. Среда передачи – медный или оптический кабель, Е1. Беспроводные решения на базе Alvarion, Shiron Satellite Communications и DragonWave, базовую станцию WiMAX системы BreezeMAX 2300/2500/3500/5200/5400/5800 и абонентские устройства этой системы, получившие в августе российский сертификат соответствия, продемонстрировал «Седиком».

**И. БОГОРОДИЦКАЯ,
Е. ВОЛЫНКИНА, А. КРЫЛОВА**

■ По словам гендиректора «ЦентрТелекома» В. Мартиросяна, бизнес компании сдвигается в корпоративный сегмент. Сегодня, благодаря технической оснащенности и нацеленности персонала на построение ИКТ-структуры вместе с потребителем, она может предложить любую услугу. На семинаре для VIP-клиентов были озвучены планы привлечения системных интеграторов, введения института персональных менеджеров, обязательного SLA, строительства мультисервисной магистральной сети с охватом всех областных центров, перехода от медной инфраструктуры к ВОЛС.

■ МГТС представила на «ИнфоКоме» проект «Телефонный мастер», в рамках которого учебный центр компании уже под-



Д. Лобанов, зам. гендиректора МГТС: «Когда мастер оставляет свою визитку с общим номером 636-0-636, это говорит не только об ответственности за выполненную работу, но и о престиже профессии»

готовил 270 специалистов, умеющих не только «чинить-подключать», но и продавать современные сервисы. В планах – спецкурс на базе центра, созданного МГТС в сотрудничестве с Московской финансово-промышленной академией и колледжем связи № 54.

Geocell предоставляет 3G-сервисы благодаря технологиям CBOSS



Ведущий GSM-оператор Грузии Geocell предоставляет абонентам услуги 3G, используя конвергентное решение CBOSS. Компания расширила спектр своих услуг за счет самых передовых сервисов третьего поколения, включая видеотелефонию, мобильное телевидение и видео по требованию.



Ассоциация CBOSS – один из мировых лидеров в области комплексной автоматизации бизнеса связи, обеспечивающая конкурентные преимущества телекоммуникационным предприятиям на всех пяти обитаемых континентах планеты на основе инновационных конвергентных ИТ-решений собственного производства.

Полный спектр оборудования, системного и прикладного ПО и услуг, включая консалтинг, внедрение «под ключ», сопровождение, обучение персонала, а также аутсорсинг ИТ, позволяет при гарантированном качестве технологий минимизировать капитальные и операционные расходы на них.

CBOSS способен предоставить оператору, сервис-провайдеру или MVNO сверхнадежное решение для всей ИТ-инфраструктуры и/или сервиса, в том числе полного ее аутсорсинга, с единой ответственностью от одного поставщика.

Компания Geocell, ставшая первым GSM-оператором Грузии, была основана в 1996 году. Услуги в стандарте GSM-900 она начала предоставлять в 1997 году, в стандарте GSM-1800 – в 2001 году. С 2003 года контрольным пакетом ее акций владеет шведско-финская компания TeliaSonera.

В конце 2006 года, стремясь полностью соответствовать возросшим потребностям рынка и продолжать расширение абонентской базы в условиях жесткой конкуренции, оператор начал работать в сетях третьего поколения.

стимулирование их к подключению большого набора сервисов оператор осуществляет с использованием системы учета бонусов CBOSSbonus, предоставляя самым активным пользователям наиболее выгодные и комфортные условия оплаты услуг. Эксплуатация этой системы и VAS-продуктов CBOSS обеспечила повышение лояльности абонентов и увеличение абонентской базы компании на 37,5% по сравнению с 2006 годом. На сегодняшний день услугами Geocell пользуются уже более 1,3 млн человек.



«Мы делаем ставку на самые современные сервисы, обеспечивая своим абонентам не только качественную связь, но и широкие возможности для развлечений и досуга. Поэтому для нас было очень важно перейти на сеть 3G как можно быстрее, – говорит технический директор Geocell Хайдар Кизилдаг. – Благодаря тому, что решение CBOSS не требовало усовершенствования для перехода на сеть нового поколения, сократились не только наши расходы на эту процедуру, но и сроки реализации проекта».

Этот переход не потребовал дополнительных расходов, так как используемое конвергентное решение CBOSS было изначально готово к функционированию в сетях 3G.

Geocell использует конвергентное решение на основе системы биллинга и обслуживания абонентов CBOSSbss с 1999 года. За время эксплуатации решение неоднократно расширялось новыми опциями и продуктами. В настоящее время компания предоставляет абонентам около 100 услуг. Всего в состав решения входят 13 продуктов CBOSS, в числе которых SMS-центр CBOSSsms, система поддержки принятия решений CBOSSdss, интернет-система самообслуживания абонентов CBOSSics, автоматическая система самообслуживания абонентов CBOSSacc. Поощрение абонентов и

Благодаря расширенным возможностям полнофункционального конвергентного решения CBOSS компания Geocell смогла занять и удержать лидирующие позиции на мобильном рынке Грузии. Сегодня оператор обслуживает больше половины всех пользователей мобильной связи в республике, его сервисы доступны на 95% населенной территории страны.



Дополнительная информация
на сайте www.cboss.ru

реклама

В Москве настал Мобильный ПОНЕДЕЛЬНИК

В октябре перед профессионалами в области мобильных технологий – представителями операторов сотовой связи, поставщиков оборудования, медиакомпаний, контент- и сервис-провайдеров – впервые распахнул двери московский филиал международного сообщества Mobile Monday.

Сообщество MoMo, созданное в Финляндии небольшими, но инновационными компаниями в сфере сотовой связи для обмена мнениями по острым вопросам развития индустрии, налаживания партнерских отношений с операторами и объединения усилий по продвижению своих продуктов на внутреннем и международном рынках, за свою семилетнюю историю показало, что способно справиться с этими задачами. Вот почему в других странах стали появляться его подразделения.

Сегодня сообщество Mobile Monday объединяет филиалы, действующие в 57 регионах Европы, Азии, Северной и Южной Америки и насчитывающие в сумме более 95 тыс. членов. Москва оказалась одним из 10 городов, подключившихся к «сети MoMo» в 2007 г. (в Санкт-Петербурге «Мобильные понедельники» ежемесячно проходят с 2006 г.).

Региональные «ячейки» MoMo во многом самостоятельны: повестки дня встреч и круг приглашаемых спикеров формируются, исходя из проблем, актуальных для конкретного внутреннего рынка. Для налаживания связей между членами, входящими в содружество региональных сообществ, Mobile Monday организует мероприятия, посвященные мобильным технологиям. В 2007 г. их состоялось около 500. Самое крупное – глобальный саммит MoMo в Хельсинки, куда съехалось более полутора тысяч человек.

В России, где потенциал рынка сотовой связи далеко не исчерпан, тем

для обсуждения у профессионалов отрасли больше чем достаточно: аналитики J'son & Partners прогнозируют к 2012 г. рост проникновения SIM-карт с сегодняшних 120% до 133%, а объема российского рынка сотовой связи – с \$20 млрд до \$39 млрд.

Я. Таммисто, один из основателей и генеральный директор Mobile Monday



В. Шульга ждет от Мобильного понедельника поддержки для рождающихся в муках российских MVNO.

назвал несколько дополнительных возможностей, открывающихся с появлением филиала MoMo в Москве перед компаниями мобильной индустрии. Они смогут получить доступ к презентациям признанных зарубежных экспертов, выражать свою точку зрения в дискуссиях, разворачивающихся на международном рынке, представлять там свои продукты и решения, а также взаимодействовать с зарубежными коллегами и партнерами. Кроме того, участники MoMo смогут

способствовать внедрению в России технологий и решений, получивших признание за рубежом.

Ожидания российского телеком-сообщества, связанные с началом деятельности сообщества MoMo в Москве, выразил В. Шульга, руководитель проекта MVNO-3G Инфокоммуникационного союза (ICU). По его словам, операторам мобильной связи, находящимся на пороге запуска в коммерческую эксплуатацию сетей 3-го поколения, очень интересен опыт зарубежных коллег и в области MVNO, и 3G-услуг, и мобильного ТВ.

Инфокоммуникационный союз считает полезным для участников рынка проведение обучающих семинаров, в частности посвященных технологии внедрения новых услуг на сетях подвижной связи. До сих пор в до-

ходах российских сотовых компаний преобладают голосовые услуги. Поэтому операторы заинтересованы в рекомендациях зарубежных коллег и экспертов, как изменить эту ситуацию в пользу услуг на основе мобильной передачи данных.

Помимо этого начинающие игроки рынка мобильной связи сегодня не отказались бы от обучения «прикладной» экономике, например разработке бизнес-планов для новых направлений. Нужна им и помощь в поиске инвесторов, в том числе зарубежных, для поддержки инновационных проектов. Кстати, проведение среди московских компаний конкурсов перспективных проектов (такая практика у Mobile Monday есть) тоже способствовало бы росту популярности MoMo среди специалистов и руководителей мобильной индустрии.

В программе первого заседания Mobile Monday в Москве были и выступления представителей зарубежных и российских компаний. Больше всего вопросов участники задали Дж. Л. Чиолетти, руководителю подразделения EMEA Forum Nokia. Он говорил о бизнес-возможностях, которые предоставляет разработчикам приложений для мобильных устройств участие в этом сообществе, насчитывающем более 3 млн зарегистрированных пользователей со всего мира.

Впрочем, Mobile Monday предполагает не только доклады авторитетных спикеров, но и неформальное общение представителей компаний, находящихся в разных звеньях цепочки добавленной стоимости, обмен идеями. А результат – инновационные услуги для пользователей. Хочется пожелать только складывающемуся московскому сообществу Mobile Monday приложить усилия к тому, чтобы таких идей стало больше.

Александра КРЫЛОВА

Сеть как ОСНОВА повседневной жизни

Лозунг конференции CiscoExpo 2007 «сеть – это платформа», хотя и звучит эхом девиза Sun десятилетней давности «сеть – это компьютер», но на деле подразумевает, что сеть должна превратиться в Human Network, основу повседневной жизни. Точнее, лозунг Cisco следовало бы сформулировать как «сеть – это платформа для работы приложений».

Стратегическая программа Cisco, сформулированная ее директором по консультациям в области передовых технологий на развивающихся рынках А. Клаубергом, – «изменить то, как мир живет, работает, учится и играет». Два первых и базовых ее этапа: создание соответствующей сетевой инфраструктуры и обеспечение качественной работы новейших приложений. В 2006 г. основные усилия компании были направлены на инфраструктурную часть платформы. Сегодня пришел черед приложений.

Они, по словам М. Миллера, директора Cisco по работе с корпоративными клиентами на развивающихся рынках, должны обеспечивать моментальный доступ к огромному объему информации с использованием любого устройства в любом месте, что в терминах идеологов компании сегодня означает наличие в сети таких имманентных признаков, как видео, мобильность, виртуализация (ВМВ). Практически повсеместный переход на IP, а также экспоненциальный рост пропускной способности сетевых каналов и объема хранимой информации указывают, что для полноценной реализации ВМВ пора включать в сетевую платформу функции этих приложений. Такая интеллектуальная видеосеть, построенная на отличных от сегодняшних принципах управления, будет способна выполнить большую часть обработки информации.

Виртуализация присутствия

Технологию двусторонней видеосвязи с эффектом виртуального присутствия – TelePresence – М. Миллер считает одним из наиболее заметных достижений Cisco в 2007 г. Среди функциональных возможностей системы – реальный стереозвук, полномасштабное трехмерное HD-видеоизображение, возможность отслеживания начала речи собеседника при работе с несколькими экранами. И

хотя стоимость такой «переговорной» с одним экраном (необходимая пропускная способность не более 4 Мбит/с) около \$80 тыс., в мире развернуто уже около 110 систем.

Новые функции защиты

Еще один кирпичик в здании Human Network – система Self-Defending Network (SDN). На исследования и разработки в сфере информационной безопасности Cisco ежегодно расходует около \$300 млн, что превышает годовой оборот многих зарубежных ИБ-компаний. Не последнюю роль в появлении новых функций защиты сети играют и

приобретения ИБ-фирм. Так, реактивную защиту сообщений в последней версии решения Self-Defending Network, обеспечили продукты купленной недавно IronPort.



М. Кристов, замглавы представительства Cisco в России и СНГ: «Первый этап создания сетевой инфраструктуры пройден, начинается второй – оптимизация работы сетевой платформы, универсальной для приложений»

В SDN 3.0, выпущенной летом 2007 г., практически полностью реализована стратегия обеспечения защиты «сеть – это платформа безопасности», нацеленная на WEB 3.0. Интеграция ИБ-функций на сети, по словам менеджера Cisco по развитию бизнеса А. Лукацкого, неизбежно приведет к завершению эры точечных решений, часто плохо интегрирующихся в единую СИБ, и к упрощению защиты, а также обеспечит два важных для пользователя качества СИБ – прозрачность и удобство работы с бизнес-приложениями.

Реакцией на инфраструктурные изменения сетей и тенденции их IP-зации можно считать и последнее решение Cisco по защите современных АСУ ТП, которые могут быть интегрированы с информационной системой, обслуживающей бизнес-структуры. Это решение в России уже внедрили более десятка предприятий энергетической, нефтегазовой, металлургической и автомобильной отраслей.

Другой хорошей новостью для российского рынка стало сообщение о получении сертификатов на производство (ранее – лишь на партии) ряда ИБ-продуктов во ФСТЭК и ФСБ России (активное участие в процессе принимали компании «АМТ-ГРУП» и «АЛТЭК-Строй-2002»).

ЦОД ориентируется на сервисы

В концепции сетевой платформы ЦОД становятся защищенным виртуальным хранилищем с динамическим предоставлением ресурсов, позволяющим избежать коллапса обработки гигантских объемов хранимых данных (по данным ExtremeTech, объем информации в Интернете удваивается каждые 11 секунд и к 2010 г. на каждого человека планеты будет приходиться 128 Гбайт). Системный инженер-консультант Cisco У. Дей представил сценарии миграции от сервер-ориентированного ЦОД к сервис-ориентированному, а также решения для их реализации (VFrame Data Center 1.1 – для построения интегрированного распределенного по сети ЦОД и MDS 9000 – для гибкого и защищенного управления хранимой в нем информацией).

Галина БОЛЬШОВА



М. Миллер: «Объем хранимых данных ежегодно удваивается, и без виртуализации обработки просто не обойтись»

В2В | НАДЕЖНАЯ СВЯЗЬ С БИЗНЕСОМ

Более 14 лет Ростелеком предоставляет услуги междугородной и международной связи для малого, среднего и крупного бизнеса. Мы используем проверенные технологии и собственную цифровую магистральную сеть, именно поэтому полностью контролируем процесс и отвечаем за результат.



Реклама. Лицензия № 29777 Министрства РФ по связи и информатизации

ОАО «Ростелеком» предлагает корпоративным клиентам комплекс современных телекоммуникационных услуг:

Доступ в Интернет

Качественный высокоскоростной доступ в Интернет от провайдера первого (магистрального) уровня.

Виртуальная Частная Сеть (IP VPN)

Объединение филиалов и региональных офисов в единую защищенную частную сеть. Полный спектр телекоммуникационных услуг. Гарантированно высокая степень надёжности.

«Бесплатный вызов» по кодам 8-800-100 и 8-800-200

Единые номера 8-800-100 и 8-800-200 позволяют проводить рекламные или маркетинговые акции, организовывать информационно-справочные службы на всей территории РФ.

НАДЕЖНАЯ СВЯЗЬ МОЖЕТ БЫТЬ ВЫГОДНОЙ

Дополнительная информация – по телефону 8-800-200-00-33

www.rt.ru

**Заблудились
в лабиринтах
предложений
на рынке?**

**Тайле -
ваш навигатор!**

Ведущий дистрибутор D-Link
Склады в 21 регионе РФ
Всесторонняя поддержка партнеров

**ВСЕ СПЕКТР СЕТЕВОГО
ОБОРУДОВАНИЯ**

D-Link®
Building Networks for People

Москва: (495) 710-71-25; Санкт-Петербург: (812) 326-60-05;
Новосибирск: (383) 262-08-68; Екатеринбург: (343) 355-02-27; Нижний
Новгород: (8312) 38-38-15; Пермь: (342) 265-65-21
Ростов-на-Дону: (863) 267-67-97; Самара: (846) 958-48-90; Хабаровск:
(4212) 73-79-80; Орел (4862) 36-91-30; Ярославль 8 (915) 973-30-
25; Волгоград (8442) 49-31-69; Воронеж (4732) 285-295; Эссенуки 8-928-
303-85-92; Казань 8 (843) 267-30-67; Краснодар (861) 220-06-48;
Красноярск (3912) 44-82-95; Тула (4872) 36-30-09; Чита (3022) 44-98-22;
Иркутск (3952) 23-01-90; Омск (3812) 37-06-10.
Подробные координаты региональных представительств:
<http://www.tayle.ru/regions/>
E-mail: info@tayle.ru, http://www.tayle.ru

РЕКЛАМА

«Вертикаль» ГОТОВИТСЯ

К отражению ИТ-угроз

Еще пару лет назад на вертикальных рынках, таких как промышленность, производство и ТЭК, об информационных технологиях и информационной безопасности задумывались лишь в их офисных и управляющих структурах. Сегодня ситуация коренным образом меняется: ИТ все глубже проникают в самую суть производственных процессов, в АСУП.

А вместе с современными технологиями, протоколами и приложениями, ERP и СУБД, превращающими производство в специализированные ИС, ширится область рисков, растет число ИТ-угроз и их влияние на непрерывность производства. Отсюда – интерес представителей этого бизнеса к семинару «Комплексная защита критичных информационных систем (ИС) на предприятиях промышленности и ТЭК» (около 40 компаний-участниц). Свои решения, продукты и консалтинговые услуги представили «Инфосистемы Джет» (организатор семинара) и партнеры компании – Sun, Symantec, Oracle.



В. Курбатов: «Управлять процессом поддержания ИБ должны службы ИБ, а эксплуатация систем защиты – дело ИТ-подразделения»

По мнению Е. Акимова («Инфосистемы Джет»), сращивание АСУП с ИТ-системами и внедрение ERP-систем заметно влияют на добычу нефти и газа, производство автомобилей и труб, «электрификацию страны». Так, один час простоя ERP в трубопрокатном производстве наносит предприятию ущерб в \$1 млн. В Курбатов из «Лукойл-Информ» уверен, что ИБ, включающая в себя как ИТ-безопасность, так и защиту информации, является составной частью риск-менеджмента любой организации, тем более связанной с производством.

Для адекватных оценок возможных потерь необходимо определить критически важные для бизнеса объекты, провести анализ рисков, связанных с ИТ-угрозами, по критериям, понятным высшему руководству компании, и разработать стратегию оптимизации потерь и расходов, которая соответствовала бы специфике производства. Для многих публичных и стремящихся на зарубежные рынки компаний существенным фактором «критичности» системы становится также соответствие международным нормам (стандарту ISO 27001-2005 или закону SOX). Но сегодня лишь две российские «производительные» компании – МТТ и РОСНО – получили сертификат ISO 27001-2005, и обе при непосредственном участии в этом процессе компании «Инфосистемы Джет».

Галина БОЛЬШОВА

Call-центр «Голден Телеком»: из подручного средства – в большой бизнес

Аутсорсинговый call-центр «Голден Телеком», организованный в 1999 г., стоял у истоков российского рынка коммерческих ЦОВ. Динамика этого рынка исключительно высока – 36-кратный рост за последние шесть лет. Сегодня в России насчитывается около 60 коммерческих call-центров, из которых крупнейший call-центр «Голден Телеком».

Этапы эволюции

В далеком 1991 г. в ООО «СЦС Совинтел» был организован Центр обслуживания вызовов. Восемь сотрудников обслуживали лишь «карточные» международные звонки. Постепенно задачи усложнялись, численность персонала росла, расширялась и продуктовая линейка. Возникла потребность уже не только в соединении абонентов, но и в их сервисном обслуживании, т.е. в обработке не только звонков, но и запросов клиентов: звонки, письма, факсы, консультации и т.д. Сейчас Центр поддержки и обслуживания компании – это многоуровневая сегментно-ориентированная модель поддержки, включая поддержку регионов.

В 1998 г. один из крупных клиентов компании запросил услугу аутсорсинга call-центра, который взял бы на себя ответственность за прием и обработку «его» звонков. Собственно, это и положило начало аутсорсинговому коммерческому call-центру «Голден Телеком», который был открыт в октябре 1999 г., и было там... всего 11 позиций, но надо же с чего-то начинать!

Постепенно услуги аутсорсинга на рынке становились все более и более привлекательными для компаний, и интерес к ним возрастал с каждым годом. Темпы роста рынка услуг ЦОВ прямо пропорционально отражались на расширении call-центра «Голден Телеком»: ежегодный рост доходов от его услуг составляет порядка 60%. Только в 2006 г. появилось более 20 новых клиентов, были открыты две новые площадки по 150 мест каждая и оборудованы два дополнительных учебных зала. Сегодня здесь работают более 600 сотрудников, ведущих около 70 проектов в режиме 24 x 7 x 365.

Среди клиентов компании – банки и страховые компании, предприятия сектора FMCG, компании сферы высоких технологий (в том числе телекоммуникационные), организации сферы недвижимости, транспортные предприятия, курьерские службы, туристические агентства, медицинские учреждения, PR-компании, рекламные и исследовательские агентства... С увеличением числа и разнообразия заказчиков расширяются call-центр и линейка продуктов.

В ноябре этого года к существующим трем московским площадкам аутсорсингового call-центра «Голден Телеком» добавилась площадка на 250 операторских позиций в Калуге. Выход

call-центров в регионы становится все более популярным и обусловлен целым рядом причин. Для «Голден Телеком» он связан, во-первых, с ежегодным ростом численности персонала на 30–40% (и соответственно, с необходимостью расширять площади); во-вторых, с объективной ситуацией, сложившейся на московском рынке труда. Вообще, при приблизительно равном уровне представленных на рынке технологических средств ЦОВ, центр тяжести конкурентных преимуществ современного контакт-центра приходится на персонал.

Двойная стратегия

Агенты аутсорсингового контакт-центра «Голден Телеком» делятся на две категории: мультифункциональные (работающие с несколькими приложениями) и выделенные (работающие с одним конкретным проектом).

В первую категорию входят начинающие операторы – как правило студенты. Они обучаются азам профессии, осваивают основы корпоративной культуры и этики компании – и, получив базовые знания, через полгода-год продвигаются вверх по карьерной лестнице либо внутри коммерческого call-центра, либо внутри компании. Соответственно, текучесть кадров в этой категории очень высока. Другое дело – выделенные агенты, которые по уровню компетенции нередко являются экспертами в своей области. Текучесть кадров в этой категории минимальна – 5–7%.

Работа с проектами заказчиков выстраивается в двух направлениях: стандартные проекты, требующие быстрого запуска при минимальных затратах, и долговременные проекты для крупных корпоративных клиентов, требующие, как правило, индивидуального подхода. Для первой категории проектов в компании специально разработаны коробочные продукты Reception, Info-Line, «Горячие линии», сервисы на базе IVR, подключение которых позволяет сократить срок запуска проекта от двух недель до недели и менее. Что касается второй категории, то это уже кастомизированные индивидуальные решения для компаний-заказчиков, требующие отдельной детальной проработки индивидуальных расчетных моделей стоимости услуг для заказчика, индивидуального подбора персонала по компетенциям, оговоренным с клиентом.



Светлана КОСТЮКОВА,
вице-президент
«Голден Телеком»:

– На наших глазах меняется само представление рынка об услугах ЦОВ. Если несколько лет назад клиенты в общем-то не знали, что такое аутсорсинг ЦОВ, и мы разрабатывали для них услугу самостоятельно, то сейчас они приходят уже с конкретными требованиями и пожеланиями. У большинства заказчиков есть собственные call-центры, но в силу ряда причин часть работы они готовы передать на аутсорсинг. Для клиентов это выгодная сделка: получая от «Голден Телеком» услуги связи, пользоваться и услугами ЦОВ «Голден Телеком». Что касается клиентской базы, то большинство клиентов нашего аутсорсингового call-центра – это существующие клиенты компании, пользователи фиксированных услуг связи «Голден Телеком». Но услуги аутсорсинга ЦОВ – это самостоятельный бизнес, и сегодня уже около 30% клиентов call-центра не являются клиентами компании по услугам фиксированной связи.

ИТ-аутсорсинг: уроки роста

В 2007 г. объем российского рынка ИТ-аутсорсинга превысил \$400 млн (в 2006-м – около \$300 млн). Столь высокие темпы роста – свидетельство как молодости рынка, так и его перспектив. Здесь каждый год идет за пять и может, как показала конференция «Аутсорсинг услуг связи и ИТ-инфраструктуры» (Москва, ноябрь 2007 г.), преподнести новые уроки, а то и породить новые понятия.

Что есть, что будет

Аналитики сходятся во мнении, что сегодня главной движущей силой рынка остаются крупные системные интеграторы. В то же время начинают предлагать свою экспертизу на рынке ИТ-компании, выделенные из крупных холдингов. Это, в частности, «ГВЦ Энергетики», «Норильск-Телеком», а в ближайшем будущем, по мнению М. Потоцкого (консалтинговая компания ИТ-Expert), к ним может присоединиться «Лукойл-Информ». Как новую и важную он выделяет тенденцию формирования отраслевых и холдинговых стандартов ИТ-аутсорсинга (например, в основы управления кредитно-денежной политикой ЦБ РФ уже сегодня закладывается необходимость их формирования).

ИТ-Expert прогнозирует, что рынок «глубокого» аутсорсинга не станет массовым, на нем будет работать ограниченное количество профессиональных игроков. Иного мнения придерживается Ю. Шубин, заместитель гендиректора TESCOМ (ГК «Оптима»), считающий, что «рынок не позволит сосредоточить ИТ-аутсорсинг в руках нескольких компаний» и с каждым годом игроков будет становиться все больше.

Что касается тенденций «не новых» (если такое определение применимо к совсем еще незрелому рынку), то и в 2008 г., по прогнозам TESCOМ, превалять будет модель мультисорсинга. Хорошо это или плохо – однозначно ответить нельзя. Скажем, если в свое время эксперты «ИКС» сочли эту тенденцию весьма позитивной (см. «ИКС» № 3'2007, с. 40–57), то Ю. Шубин связывает ее с недоверием заказчика к единому поставщику услуг, с нежеланием «класть яйца в одну корзину» и стремлением минимизировать свои риски.

Интересно, что в «модельный ряд» сорсинга от Gartner россий-

ская действительность внесла свои коррективы.

«Силовой аутсорсинг»: новая модель?..

Сегодня еще вполне стандартна ситуация, когда крупная организация со множеством дочерних структур практически не имеет стандартов управления своей ИТ-инфраструктурой. Соответственно, несмотря даже на высокую квалификацию ИТ-специалистов, в работе царит хаос, допускаются ошибки, приводящие к простоям основного бизнеса. Помочь решить проблему призывается специализированная компания. Обычно в этом случае используется так называемый правильный аутсорсинг, когда консалтинговая компания пишет концепцию, прописывает сервисы, даже помогает выстроить ИТ-инфраструктуру, а затем провайдеру передается на аутсорсинг управление ею. Эта схема по-своему хороша, однако она требует больших денег, да и гарантий, что консультанты не ошибутся.

«СофтИнтегро» предложила свое решение – «силовой аутсорсинг», для которого, по словам представителя компании Н. Четверикова, необходимо прежде всего большое желание и терпение обеих сторон. Идея – двигаться к желаемой ИТ-инфраструктуре пусть маленькими, но верными шагами, обучая заказчика. На это потребуется больше времени, чем в первом варианте, но и плюсы несомненные: путем небольших усовершенствований можно прогрессивно продвигаться вперед. Минус – фактически ИТ-инфраструктурой какое-то время управляет и ИТ-служба заказчика, и аутсорсер. В этой ситуации на первый план выходит система взаимоотношений заказчика и исполнителя. Регулярные встречи с совместной оценкой уровня удовлетворенности как заказчика, так и провайдера,

с составлением ежемесячных отчетов позволили выстроить достаточно формализованную схему взаимоотношений с регистрацией заданий, анализом их исполнения, с разграничением зон ответственности.

В результате уже на первом этапе «силового аутсорсинга» (свод первичной документации) уровень зрелости управления ИТ-инфраструктурой повысился: на смену хаотичному решению задач пришла повторяемость; достигнута формализация запросов на изменения, отработана процедура проведения изменений. Кроме того, наработан детальный каталог сервисов и услуг, и теперь следующим шагом станет формализация SLA А после него – модернизация инструментальных средств, используемых в работе, для минимизации трудозатрат... Шаг за шагом, рука об руку. Эта модель в целом направлена на максимальную формализацию использования ИТ-инфраструктуры.

Пока же человеческий фактор в России остается краеугольным камнем взаимоотношений заказчика и аутсорсера. Как заметил П. Гореньков («Гарс Телеком»), самое сложное – не технология, а установление нормальных деловых отношений. Однако, по его же словам, «перспективы у рынка шикарные, и тому способствуют два ключевых фактора, которые заставляют российский бизнес становиться все более зрелым. Первый: конкуренция растет и неэффективные компании уходят с рынка. Второй: успешные компании стараются привлекать западные инвестиции, а для этого нужно быть понятными и прозрачными для западного инвестора. Эти два фактора толкают российский бизнес в объятия аутсорсеров и мотивируют их передавать отдельные области своей деятельности на аутсорсинг. А нас – оттачивать мастерство».

Лилия ПАВЛОВА

Panasonic
ideas for life

Создайте свое бизнес-пространство

С помощью АТС Panasonic серии «КХ-TDA» и микросотовой беспроводной системы DECT вы можете организовать в офисе свою корпоративную сеть. Это позволит эффективно решать проблемы связи для организаций, сотрудники которых по роду своей деятельности не сидят за рабочими столами, а находятся в постоянном движении. По мере роста компании систему можно наращивать путем увеличения базовых станций без лишних затрат.

Национальные Технические Центры по АТС Panasonic

Екатеринбург: Связь-Сети (343) 216-2500 | **Москва:** Альвис-сети (495) 795-3955, Виктел (495) 231-4401, МХМ (495) 234-0300, Солярис (495) 788-8901 | **Санкт-Петербург:** МТ техно (812) 331-7780

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ ПО АТС PANASONIC

БАРНАУЛ: Галекс (3852) 367-334 | **ВЛАДИВОСТОК:** Находка Телеком (4232) 266-195 | **ЕКАТЕРИНБУРГ:** Альфа-Телеком (343) 222-0507 | **ИЖЕВСК:** Аниота (3412) 431-042 | **КАЗАНЬ:** Кори (8432) 295-2222
КАЛИНИНГРАД: Академия-97 (4012) 777-097 | **КРАСНОДАР:** Виктел-Краснодар (861) 279-1158 | **КРАСНОЯРСК:** Виктел-Красноярск (3912) 540-101, СТБ (3912) 522-422 | **МОСКВА:** Вэд Телеком (495) 937-3297, Комбета (495) 795-3095, Merlon System Solutions (495) 221-5195 | **НИЖНИЙ НОВГОРОД:** Интерком НН (831) 274-0000, МХМ (831) 230-4080 | **НОВОСИБИРСК:** ТД Реал (383) 223-3454, ТЕСТ (383) 210-6010 | **ОМСК:** Компания "Новый Телефон" (3812) 534-561 | **ПЕРМЬ:** Астром-Связь Пермь (342) 236-7676, Кодар-Сервис (342) 219-6060 | **РОСТОВ-НА-ДОНУ:** Волта (863) 262-4678 | **САМАРА:** Виктел-Самара (846) 270-5454 | **САНКТ-ПЕТЕРБУРГ:** Микробит (812) 320-2868 | **УФА:** Ассорти (347) 255-7575 | **ЧЕЛЯБИНСК:** Астром Сервис (351) 796-3289 | **МИНСК:** Связьтехника (37517) 284-6904

www.panasonic.ru

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





25–27 февраля 2008 г. в Москве в отеле «Балчуг Кемпински» состоится форум **Telecoms World Russia & CIS (Telecoms World Россия и СНГ)**.

В рамках форума будут организованы семинар и интерактивная конференция, где предполагается обсудить стратегии роста российских операторов и их коллег из СНГ; партнерство и сотрудничество IP; либерализацию законодательства; потенциал услуг широкополосного доступа; новые возможности рынка; влияние дополнительных услуг мобильной связи и VoIP на голосовые сервисы; успешные мобильные услуги и стратегии сохранения пользователей и др.

Участие в форуме более 200 экспертов индустрии позволит совместно выработать план успешной работы в условиях постоянно растущей конкуренции и ключевые элементы стратегии для ускорения роста компаний-операторов в регионе.

Организатор – компания Terrapinn.

Тел.: +44 (0) 20 7242 2324
margarita.novakova@terrapinn.com
www.terrapinn.com/2008/twr

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

ВЫСТАВКИ, СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
17–19.12.2007. Москва. Exposystems: www.exposystems.ru/boss	8-й международный форум Billing and OSS Telecom Forum Russia. BOSS-2007
17–19.12.2007. Москва. Exposystems: www.exposystems.ru/iptv	2-й международный форум IPTV Forum Russia & CIS 2007
04–07.02.2008. Москва. ВК «МИДЭКСПО»: www.cstb.ru	10-я международная выставка CSTB-2008
05–08.02.2008. Москва. «Защита Экспо»: www.tbforum.ru	13-й международный форум «Технологии безопасности»
14–15.02.2008. Москва. «Экспо-Телеком»: www.expo-telecom.ru	Конференция «Тенденции развития телекоммуникационных услуг и проблем обеспечения их качества»

Более актуальную информацию всегда можно найти на сайте www.iks-media.ru/events.

TelecomsWORLD

Russia & CIS 2008

25-27 февраля 2008, Москва, Россия



Соревнуйтесь.
Побеждайте.

Укрепите свои позиции в телекоммуникациях России и СНГ

Никакое другое мероприятие не предложит вам такого состава участников на уровне Генеральных Директоров и Президентов, которые выразили желание обсудить важные для Вас вопросы

Узнайте из самых авторитетных источников о

- Стратегиях роста операторов телекома
- Партнерстве и взаимодействии
- Влиянии либерализации и изменений в законодательстве
- Успешных мобильных сервисах и стратегиях сохранения клиентской базы

Спонсоры



реклама

В конференции принимают участие



Леонид Рейман,
Министр
инфокоммуникаций
и связи Российской
Федерации



Леонид Меламед,
Президент МТС



Сергей Приданцев,
Президент
Комстар ОТС



Андрей Милиневский,
Генеральный
Директор Голден
Телеком Украина

Звоните +44(0)20 7242 2324 или регистрируйтесь он-лайн на сайте www.terrapinn.com/2008/twr

Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
25–27.02.2008. Москва. Terrapinn: www.terrapinn.com/2008/twr	Telecoms World Russia & CIS 2008
26–29.02.2008. Кемерово. КВК «Экспо-Сибирь»: www.exposib.ru/exhibit.html	Многопрофильная выставка-ярмарка средств связи и телекоммуникационных технологий «Инфотелеком-Экспо-2008»
27–29.02.2008. Ростов-на-Дону. «Экспо-Дон»: www.expo-don.pp.ru/index.htm	10-я юбилейная ежегодная выставка «Электро-2008. Электроника и энергетика»
04–06.03.2008. Москва. Adam Smith Conferences: www.adamsmithconferences.com/html_rus/2008/telecoms/irc006.html	Саммит «Корпоративные ИТ-стратегии в России и СНГ»
18–20.03.2008. Москва. Exposystems: www.exposystems.ru/ccw	7-й международный бизнес-форум CallCenterWorld Russia/CIS-2008

Более актуальную информацию всегда можно найти на сайте www.iks-media.ru/events.

16–17 апреля 2008 г. в Москве в отеле Holiday Inn Moscow Sokolniki состоится 4-я международная конференция по широкополосным беспроводным технологиям **Wireless Broadband 2008.**

Темы конференции: регулирование рынка беспроводного ШПД; стандарты, диапазоны частот, электромагнитная совместимость; рынок беспроводного ШПД в России и в мире – оценка и перспективы; фиксированные и мобильные беспроводные широкополосные сети; стратегии развертывания сетей федерального, регионального и муниципального масштаба; конвергенция сетей WiMAX и GSM/3G, Wi-Fi и WiMAX и др.; опыт развертывания и коммерческой эксплуатации беспроводных широкополосных сетей; бизнес-модели конвергентных услуг; мобильность пользователей в сетях WiMAX; Wi-Fi – развитие и использование технологии; услуги высокоскоростного мобильного ШПД для конечных пользователей; беспроводные широкополосные сети нового поколения.

Организатор – Infor-media Russia

www.wirelessbroadband.ru

Выставки, семинары, конференции – весь календарь отрасль.com, ин. www.iks.ru – выставки, семинары, конференции – весь календарь отрасль.com



энергия интеллекта

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



Украина
Тел.: +38 (044) 493-6560, факс: +38 (044) 537-3206
info@iks-consulting.ru, www.iks-consulting.ru
Адрес: 01014, Украина, г.Киев, ул.Бастионная 13, офис 2

Россия
127254, Россия, Москва, ул. Добролюбова, д. 3/5
Тел.: +7 (495) 505-1050, факс: +7 (495) 604-4825
E-mail: info@iks-consulting.ru, www.iks-consulting.ru