

CONNECTING TECHNOLOGY AND EXPERIENCE

Creating solutions for the communications of the future



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

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

ISKRAURATEL

ISKRATEL

B2B | 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 Министерства РФ по связи и информатизации

Заклучите договор предварительного выбора оператора дальней связи с 01.01.07 по 01.03.07 года и воспользуйтесь специальным предложением Ростелекома:

1

Бесплатное подключение вашего офиса к высокоскоростной сети Интернет на базе магистральной сети Ростелеком и скидка **20%** на трафик в течение 2 месяцев с момента заключения договора (при условии подключения на скорости доступа от 2 Мбит/с).

2

Бесплатное подключение и настройка виртуальной сети (IP VPN), которая объединит филиалы и региональные офисы вашей компании в единую защищенную частную корпоративную сеть с полным спектром телекоммуникационных услуг и гарантированно высокой степенью надежности, а также скидка **20%** на трафик в течение 2 месяцев с момента заключения договора.

3

Бесплатное подключение интеллектуального номера с кодом **8-800-100** или **8-800-200**, единого и универсального для всех филиалов вашей компании, а также **100%** скидка на абонентскую плату в 2007 году.

НАДЕЖНАЯ СВЯЗЬ МОЖЕТ БЫТЬ ВЫГОДНОЙ

О подробностях специального предложения узнайте по телефону: 8 800 200 0033

www.rt.ru

Издается с мая 1992 г.

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

iks@iks-media.ru

Зам. главного редактора
В.С. Прохорова – pvs@iks-media.ru**Обозреватели**
И.А. Богородицкая, Г.Н. Большова,
А.Е. Крылова, Л.В. Павлова**Редакторы**
Ю.М. Севрюкова – js@iks-media.ru,
Н.Н. Шталтовная – ns@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.О. Самохина – es@iks-media.ru
Ю.В. Шаповалова – ys@iks-media.ru
А.Э. Джексенова – adj@iks-media.ru
Д.Ю. Жаров, координатор – dim@iks-media.ru**Директор по развитию**
М.А. Кожеченков – mk@iks-media.ru**СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ****Администратор базы данных**
Т.В. Романенко – tr@iks-media.ru**Распространение**
К.К. Чудовский – konst@iks-media.ruЖурнал зарегистрирован в Министерстве РФ
по делам печати, телерадиовещания и средств
массовых коммуникаций 25 февраля 2000 г.;
ПИ № 77-1761. Мнения авторов не всегда
отражают точку зрения редакции.
Статьи с пометкой «бизнес-партнер»
публикуются на правах рекламы.За содержание рекламных публикаций и объявлений
редакция ответственности не несет. Любое
использование материалов журнала допускается
только с письменного разрешения редакции и со
ссылкой на журнал.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

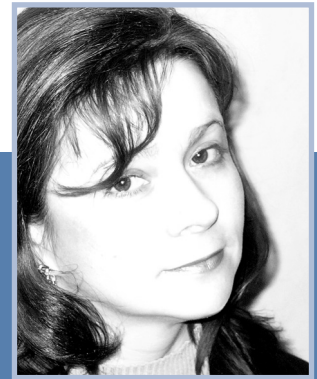
© «ИнформКурьер-Связь», 2007

Адрес редакции:127254, Москва,
ул. Добролюбова, 3/5.
Тел.: (495) 204-4888.
Факс: (495) 204-4825.
E-mail: iks@iks-media.ru

Адрес в Интернете: www.iks-media.ru

РЕДАКЦИЯ ПОЛЬЗУЕТСЯ УСЛУГАМИ
МЕГАФОН сети «МегаФон-Москва»
Тел.: (495) 502-5080№ 2/2007 подписан в печать 01.02.07.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64×84/8

ISSN 0869-7973

Все было просто: пол дубовый,
Два шкафа, стол, диван пуховый,
Нигде ни пятнышка чернил.

Помните? Так жил-был дядя Евгений Онегина – тот самый «честный правил».
– О чем говорят слова «Нигде ни пятнышка чернил?» – любимый вопрос
продвинутого учителя литературы.
– О том, что дядя был аскетичней... Что он был дежурный и у него не было
чернил... – заданной неразрывной цепочки.
– О его невежестве, – победно изрекает учитель и оказывается прав: два
века назад, что у писателя, что у учителя, руки были по локотки в чернилах.

Сегодня признаком просвещенности можно считать не чернильные пятна, а
отсутствие пыли на поверхности компьютерной мышки... той самой, что изобра-
жена на обложке нашего журнала.Вот посредством такого бесхитростного намека и приглашаю вас на подъем
– в гору нового делового сезона.Заглянем, например, в Энциклопедию технологий мультисервиса (ТЕМА но-
мера). Здесь вы найдете не только свод актуальных технологий проводного
доступа, но и проведете ревизию их преимуществ и недостатков, заслушаете
операторские истории и прения экспертов и, сложив плюсы-минусы, выберете
нужную – именно вам, именно в этих условиях и именно сейчас – технологию.
Это для людей, отвечающих за техническую политику компании.А тем, кто радеет за коммерческий успех, – наш ФОКУС под названием «Про-
фессия – маркетер» (ничего удивительного, что искусный трюк и новая движу-
щая сила рынка неплохо смотрятся рядом). Маркетолог от А до Я, от вуза до
карьеры, советы новичкам, плоды коллективного разума маркетеров – и мини-
курсы по маркетингу в вашем личном багаже.Ну а тех, кто уже обзавелся и мультисервисом, и маркетологами, и для кого
задачей № 1 является качество услуг, приглашаем: «Айда в дозор!». Нет, не в
кино, конечно, а в дозор за состоянием сети и параметрами услуг. Что имеют
доложить дежурные по сети – в РАКУРСЕ «ИКС».А теперь наведем ревизию естественных монополий. Не получится? Хорошо,
не ревизию – попытку. Она, как «ИКС» писал еще год назад, уже назрела, и те-
перь сами символы монополии стремятся вырваться из ее правовых и финан-
совых пут («Ростелеком» как субъект естественной монополии»).Тем, кто утомился от трудов, предлагаем отдых – аутсорсинг в интерпрета-
ции коллеги из почти нарицательного российского города Урюпинска. Чем по-
лезен и чем чреват передел бизнес-процессов в телекоммуникационном тех-
ническом блоке? Как сократить затраты, освободиться от материальных оков
оперативной работы и уйти в нирвану – стратегию бизнеса?..

...Вы еще в нирване?

Тогда до встречи через месяц, уже весной.

Наталья КИЙ,
главный редактор

НОВОСТИ

- 3 КОЛОНКА РЕДАКТОРА**
АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ
- 6** Четвертая часть Гражданского кодекса и Рунет: преступниками становятся все
- 8 ЛИЦА**
ПЕРСОНА НОМЕРА
- 9** С. ПРИДАНЦЕВ: «Характер сформирован Златой Прагой и морским десантом»
- КОМПАНИИ**
- 12** Новости от компаний
- 30** «ГИПРОСВЯЗЬ»: романтика и проза проектирования
- СОБЫТИЯ**
- 17** Ждем мобильный WiMAX
- 19** Мобильный ритейл в России созрел
- 21** Биллинг и OSS/BSS: миграционная карта
- 23** CDMA-450: равенство на дополнительные услуги
- 25** FMC в кругу сомнений
- 27** Спутники обслуживают универсальную услугу
- 28** Менеджмент успешного бизнеса
- 29** Ровесник СНГ
- 32** Безопасность – это прибыль!
- СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ**
- 33** Самара: беспокойный рынок
- 34 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ**
- 92 НОВЫЕ ПРОДУКТЫ**

9

Персона номера
С. ПРИДАНЦЕВ



29

Ровесник
СНГ

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!



ТЕМА

КОМКОР
ЛИНИИ ЖИЗНИ



спонсор темы

- Мультисервис на проводе**
Энциклопедия технологий доступа **36**
- 37** Мультисервис: выбор телеком-рынка
Выбор технологии
- 39** **ADSL**
- 39** Операторские истории («ЦентрТелеком», «Северо-Западный Телеком», «Дальсвязь», ЮТК)
- 40** И.А. КОЛПАКОВ. «Связьинвест» получает еще один шанс занять «последнюю милю»
- 41** **MetroEthernet**
- 41** В.А. МАРТИРОСЯН. Qwerty: для дома, для семьи
- 42** Д. МАЛОВ. «Корбина» покушается на полмиллиона москвичей
- 43** Е. НЕЧАЙ. MEN – оптический Ethernet
- 44** В.М. КОНОЮКОВ, В.В. СЕРАК. Triple play живьем
- 45** В.А. СПИРИН, В.К. ТАРАСОВ. Ethernet не панацея
- 45** **HFC**
- 45** В.Н. ПИНЧУК. Все услуги – по одному коаксиальному кабелю
- 46** **PON**
- 46** И. АСТАХОВ, В. ВАНЬКОВ, Д. СИНИЦЫН. Только оптические технологии!
- 47** **PLC**
- 47** «Интернет из розетки» стоит своих денег
- 48** **Технология выбора**
- 50** И.А. КОЛПАКОВ. Предупрежден – значит вооружен
- 51** Г. БАШИЛОВ. Доступ к мультисервису со стороны пользователя
- Право на мультисервис**
- 52** А. БОГАТОВ. Чего не учел регулятор
- 53** Что мешает мультисервису добраться до пользователя

Подписка - 2007

КАТАЛОГИ

Роспечать полугодовой индекс 73172
 годовой индекс 71512

Пресса России полугодовой индекс 43247
Почта России полугодовой индекс 12417

ПОДПИСНЫЕ АГЕНТСТВА

ООО "Интер - почта -2003", (495) 500-00-60,
www.interpochta.ru

ООО "Информслужги", (495) 787-35-69

ООО "Вся пресса", (495) 787-34-49

ООО "Урал - Пресс", (343) 262-53-94, www.ural-press.ru

ООО "Агентство Коммерсант - Курьер" www.komcur.ru

ООО "Агентство "Артос - ГАЛ", (495) 995-44-63, 160-58-47

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

ПОДПИСКА ПО УКРАИНЕ

Агентство "KSS", (044) 270-62-20, www.kss.kiev.ua

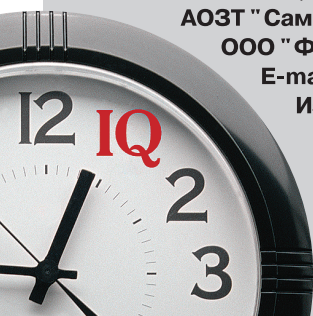
АОЗТ "Саммит", (044) 254-50-50, www.sammit.ua

ООО "Фирма "Периодика", (044) 278-00-24

E-mail: alex@periodik.kiev.ua

Издательство "Блиц - Информ",
(044) 205-51-50, www.blitz-press.com.ua

ООО "ИСМ", (044) 586-48-69,
www.ism.com.ua



ФОКУС

- 54 Профессия – маркетер
- Шаолинь для маркетеров**
- 54 А. КУЗНЕЦОВА.
Новое поколение управленцев
- 55 Н. РЕЗНИКОВА.
Маркетологи с молодых ногтей
должны впитывать связистскую
культуру в профильном вузе
- 57 Е. БАЛОВЛЕНКОВ.
Системный подход
к повышению квалификации маркетолога
- 58 В России нет фундаментальной
маркетинговой школы. А будет?
- 58 И. КИРИЧЕНКО.
Старый Свет: маркетинг по законам физики
- 59 А. РЕПЬЕВ.
Требуются маркетинговые мозги
- 61 **Маркетеры о маркетерах.** Круглый стол.

РАКУРС

- 64 OSS выходит в дозор
- 64 Ф.В. КРАСНОВ.
Сетевой дозор: выбор дежурного
- 67 Л.И. БУЛГАК.
Дежурный по услугам. Мониторинг SLA

ДЕЛО

ПРАВО

70 Д.В. СИГАЛОВ.
«Ростелеком» как субъект
естественной монополии



ГЛОБУС

74 А.Н. ГИДАСПОВ.
Broadband для всех.
Продолжение.
Начало см. «ИКС» № 1/2007, с. 4

РУБЕЖИ ОБОРОНЫ

78 М.Ю. ЕМЕЛЬЯННИКОВ.
Безопасный биллинг
оператора связи – что это?

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

82 Л.Т. БАРАНОВСКИЙ.
Аутсорсинг бизнес-процессов:
от ручейка до цунами

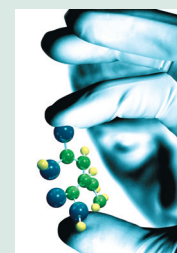


УПРАВЛЕНИЕ

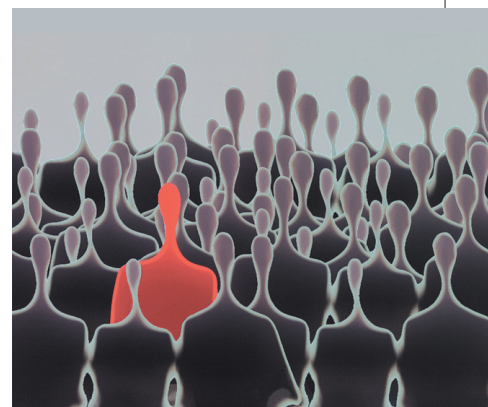
86 Л.В. МИХАЛЕВСКИЙ.
Процедура международной
правовой защиты
частотных присвоений

ТЕХНОЛОГИИ

90 Н. ТОМЛИНСОН.
В шаге от конвергенции



54
Профессия –
маркетер




ITU TELECOM
WORLD 2006
Hong Kong

74
Broadband
для всех

Четвертая часть Гражданского кодекса и Рунет: преступниками становятся все

актуальный
комментарий

ПОДГОТОВИЛА
Евгения ВОЛЫНКИНА

В конце 2006 г. Госдума приняла в третьем, заключительном чтении 4-ю часть Гражданского кодекса РФ, которая призвана регулировать отношения в сфере интеллектуальной собственности. Эта часть ГК РФ должна заменить собой целый ряд специальных законов, в том числе патентный, законы об авторском праве и о товарных знаках. Чего больше – вреда или пользы – принесет российскому сегменту сети Интернет новая законодательная инициатива?

Регулирование отношений интеллектуальной собственности напрямую касается владельцев веб-сайтов и рядовых пользователей Интернета, поскольку все содержимое Всемирной сети создано индивидуальными и коллективными авторами. Следует заметить, что законопроект разрабатывался в авральном режиме, и результат этой спешки получился соответствующим: законопроект сразу вызвал массу вопросов и споров, а ко второму его чтению в Госдуме поступило более тысячи поправок. Но стал ли от этого лучше финальный вариант Гражданского кодекса?

На семинаре РОЦИТ, посвященном обсуждению новой части ГК, было отмечено, что кое-какие положительные нововведения в 4-й главе все же есть (например, могут порадоваться программисты и составители баз данных – их труд теперь признан творческим). Но эти плюсы многократно перекрываются минусами, которые многим заметно усложнят жизнь.

Что в имени тебе моем доменном?

Например, разработчики 4-й части ГК наделили доменные имена более высоким приоритетом перед товарными знаками при их регистрации. К чему это может привести? Допустим, вы хотите зарегистрировать какой-то товарный знак. На подготовку соответствующих документов нужно потратить довольно много времени и как минимум 10 тыс. руб. Ваш конкурент, узнав об этом, может за несколько секунд с помощью подключенного к Сети компьютера зарегистрировать домен с таким же именем, заплатив порядка 600 руб., и это станет препятствием для регистрации вами товарного знака. А точнее, миной замедленного действия, поскольку Роспатент не проверяет наличие регистрируемого товарного знака в базах данных интернет-доменов и владелец товарного знака до поры до времени и знать ничего не будет. Зато более расторопный обладатель одноименного интернет-домена сможет в любой момент обратиться в суд и отменить регистрацию вашего товарного знака. Но, скорее всего, сначала он предложит вам «договориться», т.е. выкупить домен за сумму, намного превышающую упомянутые

600 руб. В общем, киберсквоттеры получили дополнительные возможности для развития своего «бизнеса». А добропорядочным гражданам можно только посоветовать начинать все дела с регистрации соответствующего интернет-домена.

Правда, в новой версии ГК ничего не говорится о том, в какой зоне должно быть зарегистрировано доменное имя, чтобы получить приоритет над товарным знаком: в зоне .ru, в других национальных зонах, в доменах верхнего или третьего уровня? И как решить проблему, если товарный знак охраняется в одной стране, а сайт находится в другой зоне? Об этом потенциальные участники конфликтов узнают, по всей видимости, только в суде.

Всё только в письменном виде

Следует отметить, что кое-какие изменения в законодательстве об авторских правах произошли еще до принятия 4-й части ГК. Например, с 1 сентября 2006 г. для публикации любых произведений владелец интернет-сайта должен заключить договор с правообладателем. Причем это касается и всех журналистских материалов по текущим политическим, экономическим и прочим вопросам. В 4-й части ГК данная норма дополнена более жесткими условиями заключения письменного договора, а при отсутствии письменной формы договор признается недействительным. Хотя все понимают, что в нынешних условиях массового использования произведений в Интернете заключение письменного договора с каждым автором, да еще на конкретные формы его творения, просто нереально. Для радио и телевидения предусмотрена система коллективного управления правами: все теле- и радиостанции производят отчисления в Российское авторское общество, которое потом выплачивает гонорары авторам. Конечно, работа этого общества неидеальна и вызывает у авторов немало нареканий, но для сети Интернет ничего подобного вообще нет, и в новой части ГК этот пробел не ликвидирован. Таким образом, ответственность за нарушение авторских прав ужесточили, но при этом не ввели никаких механизмов для законного использования произведений.

Рембрандт, барабан и собачка

Однако даже при наличии оформленного по всем правилам письменного договора с автором владелец интернет-сайта вряд ли сможет чувствовать себя спокойно, поскольку он будет нести ответственность и в том случае, если автор допустил какие-то заимствования (пусть даже не подозревая об этом) и тем самым нарушил чужие авторские права. Но заимствования при желании можно найти практически в любом произведении. Это касается не только текстов, но и графики (например, графических элементов, используемых для оформления интернет-страниц).

По этому поводу доцент Российского государственного института интеллектуальной собственности К. Леонтьев привел в качестве примера курьезный случай обвинения Рембрандта в плагиате на основании того, что на его знаменитой картине «Ночной дозор» изображены барабан и бегущая собачка. Иными словами, придаться можно к чему угодно, а по новому законодательству ответственность наступает даже в случае непреднамеренного нарушения авторских прав. Причем ответственность может оказаться совершенно неадекватной содеянному. Чего стоит, например, новая статья 1253, где говорится, что юридическое лицо (или индивидуальный предприниматель), неоднократно или (!) грубо нарушившее чужие авторские права, может быть по решению суда ликвидировано (а индивидуальный предприниматель лишен регистрации). То есть достаточно однократного (вольного или невольного) нарушения, которое будет признано грубым, и всё – на выход!

Усугубляет ситуацию и то, что, как показывает российская судебная практика, в последнее время закон о защите авторских прав все реже применяется действительно для защиты этих прав и все чаще – для разборок между правообладателями и пользователями, для недобросовестной конкуренции, для рекламы юридических контор и т.п.

Создавая законы, плодим преступников

Не решает обновленный ГК и давно назревшую проблему электронных библиотек. Правового понятия электронной библиотеки как не было, так и нет, а «Библиотека Мошкова» и все прочие электронные библиотеки будут по-прежнему признаваться нарушителями авторских прав. Вне закона оказываются и крупные порталы-агрегаторы, на которых размещены новости из разных источников. Они не только публикуют их без разрешения авторов, но и редактируют (обрезают, делают дайджесты из усеченных сообщений), что не допускается без письменного согласия автора. В число нарушителей попадают и все поисковые машины, которые индексируют тексты из Интернета.

Получается, что благодаря сети Интернет созданы технические возможности для самого широкого и массового использования произведений, а юридически эти возможности фактически сведены к нулю. Разработчики 4-й части ГК почему-то не учитывают, что сейчас защи-

тить произведение от выкладки в Интернет практически невозможно. Логичнее было бы разработать разумные правила игры и создать условия для работы крупных интернет-ресурсов, которые будут признавать эти правила. А в итоге обновленный ГК только плодит преступников и дает новый виток развитию правового нигилизма у наших граждан. Это означает, что и в дальнейшем использование произведений в Интернете останется пиратским, только пиратов станет еще больше, так как в их число попадут граждане, которые до сих пор считались добропорядочными. А о компетентности российских судов и прокуратуры в сфере Интернета уже можно слагать анекдоты. Достаточно вспомнить недавний случай в суде Абакана, когда помощник прокурора потребовала «конфисковать сайт», но не смогла объяснить судье, как это сделать. Правда, судья для прояснения ситуации все-таки решила пригласить в суд специалиста по компьютерам, но чем закончилась эта история, на момент подготовки данного материала еще не было известно.



В заключение отметим, что сколько-то времени на подготовку к предстоящему стихийному бедствию у пользователей Рунета еще есть: новая часть ГК уже подписана Президентом РФ, но вступит в силу лишь 1 января 2008 г. Возможно, за эти месяцы будут разработаны и выпущены нормативные документы, которые скорректируют самые спорные положения 4-й части ГК, но нет никаких гарантий, что в лучшую сторону. ИКС

Решения OmniReach™
для сетей нового поколения

Автоматическая коммутация и переключение сервисов

Автоматизированная коммутация потоков E1 - революционное решение для сетей SDH

реклама

ADC
KRONE

Московское представительство ADC KRONE
Тел.: +7 (459) 967 1384, Факс: +7 (495) 967 1385
e-mail: inforussia@adckrone.com, internet: www.adckrone.com

Составить энциклопедию в любой сфере знаний – задача не из простых. Сделать это на практике – трудно в квадрате.

Гости рубрики день за днем пополняют страницы энциклопедии технологий мультисервиса (→ [см. тему номера на с. 36–53](#) ←).



МАЛОВ Дмитрий Геннадьевич,
вице-президент
компании «Корбина Телеком»

Родился в 1975 г. в Магадане. Окончил Северный международный университет по специальности «математика-информатика». Свой путь в телеком начинал с должности инженера в «Магадансвязинформе», а в 1998 г. пришел в «Корбину Телеком». Инженер, начальник отдела, директор управления и с 2003 г. вице-президент – таковы ступеньки его карьеры в компании.

Хобби – путешествия.
Женат, воспитывает дочь.



КОНЮКОВ Виктор Михайлович,
генеральный директор
ЗАО «Искрателеком»

Родился в 1947 г. в городе Талдоме Московской области. В 1974 г. окончил экономический факультет Ленинградского государственного университета, а в 1987 г. – Дипломатическую академию МИД СССР. В 1987–1992 гг. работал в МИД СССР, в 1992–1994 гг. – в Администрации Московской области.

С 1995 по 2001 г. с небольшим перерывом (1997–1998 гг. в КБ «Импульс») работал в ОАО «АСВТ». С 2001 г. – генеральный директор «Искрателекома».

Женат, две дочери.
Хобби – рыбалка, охота.

Родился в 1975 г. В 1997 г. окончил с отличием Московский государственный институт электронной техники по специальности «конструирование и технология электронных вычислительных систем». В 2003 г. получил второе высшее образование по специальности «экономика и управление на предприятии».

Карьеру в области связи начинал в DataForce. Занимал руководящие должности в подразделениях маркетинга и продаж компаний «Элвис-телеком», «ЦентрТелекомСервис Московской области» (дочернее предприятие «ЦентрТелекома»). Возглавлял подразделение корпоративных и комплексных проектов в «МТУ-Интел».

В корпорации «Комкор» работает с января 2005 г. – в качестве начальника управления маркетинга отвечает за разработку и реализацию маркетинговой политики компании.

Женат.

Главным увлечением называет путешествия.



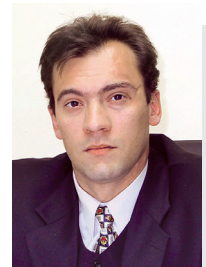
ВАНЬКОВ Вадим Валерьевич,
начальник управления маркетинга
ОАО «Комкор»

Родился в 1969 г. в Москве. В 1987–1989 гг. служил в армии, а после окончания в 1994 г. Московского авиационного института (факультет автоматических систем управления летательных аппаратов) работал в Радиотехническом институте АН СССР, а затем на других предприятиях оборонного комплекса, где занимался разработкой военной электроники, освоил множество профессий от электромонтажника до ведущего специалиста по разработке систем управления летательных аппаратов.

Еще в институте пытался совместить интерес к передовым технологиям с возможностью вести самостоятельный бизнес – руководил группой талантливой институтской молодежи, внедрявшей в производство на коммерческой основе ряд уникальных СВЧ-приборов.

С 1995 г. – генеральный директор ООО «Контур-М».

Увлекается дайвингом, хоккеем. Будущее видит в цифровых технологиях. В бизнесе исповедует принцип «Честность – лучшая политика».



КОЛПАКОВ Игорь Алексеевич,
генеральный директор
компания «Контур-М»



ПИНЧУК Виктор Николаевич,
генеральный директор
ОАО «Телеком-Питербургское кабельное телевидение»

Родился в 1973 г. в городе Клевань Ровенской области (Украина). Окончил Российский университет дружбы народов им. Патриса Лумумбы. В 1995–1997 гг. работал операционным директором компании Motorola MMC (Москва). В 1997 г. занял должность технического директора DirectNet Telecommunications (Москва). В 1999 г. назначен вице-президентом DirectNet Telecommunications-LLC (США), в 2000 г. стал операционным директором, в 2001-м – исполнительным директором, а затем директором операционного управления группы компаний «Национальные кабельные сети». В 2003 г. возглавил ОАО «ТКТ».

Кандидат экономических наук. Доцент кафедры международных экономических отношений экономического факультета Российского университета дружбы народов. Имеет степени бакалавра физико-математических и естественных наук, магистра по специальности «управление бизнесом».

Хобби – спорт.



Сергей ПРИДАНЦЕВ:

«Характер сформирован Златой Прагой и морским десантом»

В жизни каждого человека есть невидимые, но четко прослеживающиеся «линии водораздела», когда его личная история преломляется на периоды «до» и «после». Нередко они складываются независимо от воли человека, но при этом формируют его характер. Такими «ватерлиниями» в своей судьбе Сергей Владимирович ПРИДАНЦЕВ считает пять лет детства, прожитых в Праге, и... трехлетнюю службу в морском десанте.

ДОСЬЕ «ИКС»

Сергей Владимирович Приданцев, генеральный директор ОАО «ЦентрТелеком», родился 18 августа 1967 г. в Москве, в семье инженеров. В 1984 г. поступил в Московский автомобильно-дорожный институт (МАДИ) на факультет робототехники. В 1986–1989 гг. проходил срочную службу в рядах Военно-морского флота. Награжден медалью Ушакова за личное мужество и отвагу. После демобилизации восстановился в МАДИ, который с отличием окончил в 1993 г. Затем заведовал лабораторией в институте.

С 1994 г. – в отрасли связи: в российско-итальянском ТОО «Астелит» (1994–1995); в АОЗТ «Хьюлетт-Паккард АО» (1995–1997); в ЗАО «Лусент Текнолоджис» (1997–2003). В 2000 г. прошел обучение по программе МВА Стэнфордского университета (США).

С октября 2002 г. – в ОАО «ЦентрТелеком», сначала советник генерального директора, затем заместитель гендиректора – коммерческий директор. С января 2006 г. – генеральный директор ОАО «ЦентрТелеком».

В 2005 г. окончил с отличием Российскую академию государственной службы при Президенте РФ. Кандидат экономических наук.

Женат, растит двоих детей (дочери 8 лет, сыну 3 года).

Хобби – спорт, прогулки в лесу, хорошие книги по истории.

Воспитание стойкости

характера уходит корнями в «пражское» детство. В 70-х годах отец Владимир Петрович Приданцев получил назначение на дипломатическую работу в Чехословакию, где Сергей прожил с родителями пять школьных лет. В детстве ему довелось не только узнать и полюбить Прагу, выучить чешский язык, подружиться с одноклассниками в интернациональной школе при посольстве, но и отстаивать себя по-взрослому. Отец, сам спортсмен, записал сына в секцию дзюдо. В историческом контексте – после событий 1968 г. и чемпионата мира по хоккею в Праге – единственный в секции русский мальчик чувствовал себя среди чешских товарищей-соперников, мягко говоря, неуютно... В недоброжелательной среде надо было постоянно проявлять характер. Поначалу не раз сбегал с тренировок, но отец собственноручно отлавливал и возвращал беглеца. Результат говорит сам за себя: в 15 лет

Сергей Приданцев стал чемпионом Праги по дзюдо. В 1982 г., когда он пришел в 9-й класс московской средней школы, спортивные навыки, да и сформировавшийся характер бойца, принесли свои плоды. Вскоре местные хулиганы зауважали за умение постоять за себя, а школьная «элита» – за призы на олимпиадах по исто-

рии, за победы в шахматных турнирах и соревнованиях по стрельбе.

Несмотря на школьное увлечение историей и философией, решение пойти в



«Родители воспитывали меня своим примером»

МАДИ было вполне осознанным: родители закончили технические вузы (мама – МАИ, отец – МИРЭА), институт находился недалеко от дома, туда же собирался поступать и школьный друг... Кроме того, в МАДИ тогда открылась кафедра робототехники. Туда и поступил. А через два курса блестящей студенческой жизни – с досрочными сдачами сессий, увлеченными занятиями спортом, летними походами в Карелию – судьба сделала крутой вираж.

Морской десант

стал для Сергея и школой жизни, и шлифовкой характера. Попал в десантники, можно сказать, по «совокупности случайностей». Первая – Верховный Совет СССР издал в 1986 г. постановление о студенческом наборе (которое через три года было отменено). Второй зигзаг судьбы произошел уже на призывном



Связист не профессия,
а судьба

пункте, где вчерашний студент-отличник, пройдя спецкомиссию, ожидал сопровождающего в Новороссийскую «учебку». Он уже знал, что служить будет в погранвойсках в Карелии. В последний момент в кабинет заглянул незнакомый военный, сказал, что срочно требуются 12 ребят, взял со стола 12 верхних папок (в нижней оказалось личное дело Приданцева) и скомандовал призванным: «Пошли». В соседнем кабинете сидели люди в черной форме – Морской флот. Так, случайностью (или судьбой?) были предопределены ближайшие три года жизни 19-летнего новобранца.

Как говорили на Балтийском флоте: «Попал на два года – радуйся, на три – гордись!». Служба в морских десантных войсках, участие в дальних походах, Ангола...

За выполнение задач боевой службы награжден одной из редчайших боевых наград – медалью Ушакова за личное мужество, учрежденной в 1944 г. Номер награды Сергея – 9471...

«Думаю, что стержень характера сформировал спорт в детстве, а потом – флот», – говорит сегодня Сергей Владимирович. Не вдаваясь в подробности этих трех лет своей жизни, он признает, что вернулся с флота совершенно другим человеком – сформировавшимся, взрослым. Из «прошлой жизни» неизменным осталось огромное желание учиться.

И снова МАДИ

Однокашники-третьекурсники поначалу смотрели на 22-летнего старшину-десантника как на глубоко отставшего переростка. Но недолго. С прежней легкостью Сергей продолжал досрочно сдавать сессию за сессией. Институт окончил с красным дипломом, со средним баллом 5,0 (заметим в скобках, что еще и усиленно занимался рукопашным боем, который в МАДИ в особой чести). После защиты диплома ему предложили возглавить лабораторию транспортно-технологических роботов в МАДИ. Так вчерашний выпускник стал самым молодым в истории института завлабом. Что,

впрочем, не было самоцелью – интерес вызывало живое дело.

Дипломная работа Приданцева – гидроакустический комплекс «Садко» по поиску затопленной древесины – сразу же была востребована практиками. Известно, что дерево, пролежав какое-то время в воде, становится мореным – особенно ценным. И итальянская фирма, организовавшая под Владимиром мебельное производство, заинтересовалась возможностями комплекса. В результате итальянские мебельщики получили великолепный материал, сибиряки – деньги и очищение реки, а создатель «Садко» – предложение поработать до конца лета в СП «Астелит», российско-итальянском операторе выделенной сети связи, обслуживавшем корпоративных клиентов.

«Я поработал сменным инженером, и мне

безумно понравилось, – вспоминает сегодня Сергей Владимирович. – Это было уникальное предприятие, где на небольшой площадке были собраны практически все виды современного оборудования. При желании можно было стать настоящим универсальным специалистом в области связи».

Новое дело так затянуло, что вскоре он уволился из института и устроился на работу в «Астелит», одним из корпоративных заказчиков которого был Hewlett-Packard. Буквально через полгода ИР пригласил перспективного специалиста во вновь создаваемое консалтинговое подразделение. А еще через пару лет Сергей Приданцев возглавил работу с московскими заказчиками в Lucent Technologies, которая только-только организовывалась после разделения AT&T. В новой компании карьера быстро пошла вверх и вскоре вывела молодого специалиста на должность первого заместителя гендиректора – директора по продажам в России и СНГ.

Место в строю

В 2002 г. уже хорошо известный на ИКТ-рынке топ-менеджер принял предложение стать советником генерального директора ОАО «ЦентрТелеком» – крупнейшего российского оператора фиксиро-

ванной связи. Свое решение С.В. Приданцев считает логичным продолжением профессиональной карьеры: «Я всегда рассматривал работу в западных компаниях как возможность получить необходимые знания, наработать опыт ведения бизнеса, которые потом пригодятся в российской бизнес-структуре. Поэтому, когда меня пригласили в «ЦентрТелеком» возглавить коммерческое направление, а фактически его создавать, – я был к этому уже морально готов. Можете назвать это патриотизмом, но для меня это часть жизни».

Патриотизм, очевидно, был воспитан, а вернее – впитан, с раннего детства. «Меня отец вроде бы специально не воспитывал, но, находясь с ним рядом, я рано осознал, что порядочность и трудолюбие, гордость за свою страну и ответственность перед ней – не пустые слова», – говорит С.В. Приданцев. И хотя работа гендиректора МРК отнимает много сил и времени, он стремится почаще бывать со своей семьей и называет себя человеком «сугубо семейным». При этом на вопрос, кем видит себя лет через десять, Сергей Владимирович отвечает: «Место в строю найду. Причем точно – в своей стране».



Морской десант
отшлифовал характер

Блиц-интервью

– **Каких принципов в работе с людьми придерживаетесь?**

– Я сторонник делегирования полномочий. Моя задача – быть «дирижером в оркестре», обеспечить командную работу на результат. При этом я должен четко поставить цели, измеримые и понятные всем.

– **Что означает для вас успех?**

– Успех выражается не только в цифрах и фактах, но и в удовлетворенности сделанным. Если то, что делаешь, не противоречит воспитанию, принципам, убеждениям, – это гармоничная работа, это успех.

– **Какие качества цените в людях?**

– Цельность, порядочность.

– **О чем сожалеете, чем гордитесь?**

– Сожалею, что отец рано ушел из жизни, не увидел внуков. Не жалею о совершенных, быть может, ошибках. Ведь они – часть моей жизни. А горжусь – детьми, своей семьей и страной.

Подготовила Лилия ПАВЛОВА



МОИ ЗНАНИЯ – ТВОИ ЗНАНИЯ – НАШИ ЗНАНИЯ.

Взаимодействие и сотрудничество? Да, это возможно! IBM Lotus Notes/Domino 7 объединяет всех. Это платформа для обмена сообщениями и коллективной работы. Она легко соединяет людей и информационные потоки, интегрируя разнообразные ресурсы для совместной работы. Lotus оптимизирует административные и управленческие функции бизнеса, способствуя росту производительности. Присоединяйтесь!



Реклама

Lotus

Узнайте больше на: ibm.com/software/ru/campaign/lotus/

«Голден Телеком» наступает по двум фронтам

На арену конкурентной борьбы за российский рынок дальней связи вышел третий по счету (после «Ростелекома» и МТТ) оператор – «Голден Телеком». Компания рассчитывает к концу 2010 г. завоевать как минимум 20% российского рынка междугородной и международной связи, который, по ее оценкам, составит к тому времени \$4,8 млрд. Основное преимущество «Голден Телекома», как заявил его главный управляющий Жан-Пьер Вандромм, – особый подход к организации продаж. Эта работа возложена на 4 тыс. агентов и около 30 тыс. точек продаж по всей России. Кроме того, тарифы «Голден Телекома» будут ниже тарифов «Ростелекома» (на междугородную связь

– на 10% и более, на международную связь – на 10–65%).

Второй фронт «Голден Телекома» – рынок последней мили. В Москве компания запустила в коммерческую эксплуатацию сеть Golden Wi-Fi, состоящую из 6700 точек доступа и покрывающую около 800 тыс. квартир. К концу 2010 г. оператор рассчитывает подключить к сети Wi-Fi 300–400 тыс. абонентов – и благодаря привлекательному тарифу «Всегда» (500 руб./месяц за безлимитный доступ в Интернет со скоростью 54 Мбит/с), и за счет дальнейшего расширения сети, которая охватит к концу 2007 г. 1,3 млн московских домохозяйств.

www.goldentelecom.ru

Новый продукт для SMB

По оценкам ЗАО «АПЛ» – Центра развития бизнеса Trend Micro в России и странах СНГ, объем SMB-сегмента российского рынка информационной безопасности превышает \$200 млн и демонстрирует устойчивый рост. Активные действия по его освоению компания Trend Micro начала с представления новых версий семейства продуктов WorryFree Security.

Полностью русифицированные версии Client Server Security for SMB 3.5 и Client Server Messaging Security for SMB 3.5. предназначены для защиты ПК и серверов, в том числе



Новые продукты будут продвигаться под девизом «Легко!»

почтовых, от вирусов, шпионских программ, спама и фишинга. Они ориентированы на компании, не имеющие ИТ-подразделений, и потому отличаются легкостью установки и управления.

Продвижение продуктов семейства WorryFree

Security возложено на партнеров с новым статусом – «Реселлер SMB». С их помощью ЗАО «АПЛ» рассчитывает в 2007 г. довести долю продуктов Trend Micro для SMB-рынка в общем объеме продаж в России до 35%.

www.apl.ru

Hitachi Data Systems: оптимизация для конкретных приложений

Компания Hitachi Data Systems (HDS) объявила о новых направлениях своего развития, которые теперь охватывают не только системы хранения данных для крупного корпоративного сектора, как это было раньше, но также накопительные системы для компаний малого и среднего бизнеса. Основная стратегия Hitachi сегодня – это разработка и выпуск систем хранения, оптимизированных для конкретных приложений, имеющих определенные требования к емкости, производительности, способу использования информации, защите данных и

длительности их хранения. Следует отметить, что требования к системам хранения быстро меняются: еще три-четыре года назад системы объемом 1 Петабайт (1024 Тбайт) были редкостью даже в крупных корпорациях, а сейчас в некоторых отраслях они есть даже у средних компаний. В разработке решений HDS придерживается открытых стандартов и создает системы для компаний, работающих в самых разных отраслях (от телекоммуникаций до розничной торговли).

www.hds.ru

Кадровые назначения

Совет при Президенте РФ по науке, технологиям и образованию

Геннадий КРАСНИКОВ введен в состав Совета.

«Связьинвест»

Евгений ЧЕЧЕЛЬНИЦКИЙ избран в состав правления.

«ВолгаТелеком»

Денис КОСТИН назначен заместителем гендиректора по корпоративному развитию.

«Синтерра»

Виталий СЛИЗЕНЬ избран гендиректором и членом совета директоров.

МТС

Синтия ГОРДОН назначена вице-президентом по маркетингу.

«ТрансТелеКом»

Владимир МАЛЮТИН назначен заместителем первого вице-президента по развитию.

«ЦентрТрансТелеКом»

Михаил ЧУДЕСНИКОВ назначен гендиректором.

«Скай Линк»

Владислав ВАСИН назначен первым заместителем гендиректора.

«Исател»

Александр КОМАРИЦКИЙ назначен гендиректором

Tele2

Тимофей ВАЩИЛИН назначен коммерческим директором в Санкт-Петербурге.

РТРС

Сергей ТРУБИЦЫН назначен главой московского филиала.

Юрий БЕРБИКОВ назначен советником гендиректора.

Alcatel-Lucent

Йохан ВАНДЕРПЛАЕТСЕ назначен главой регионального отделения в странах СНГ. **Дмитрий КАМЕНСКИЙ** возглавит работу региональной группы Центральная Европа.

«Ситроникс»

Ювал Алмог избран независимым директором совета директоров.

«Борлас»

Виктор ЛЕБЕДЕВ назначен директором дирекции инфраструктурных проектов.

АРС

Аарон ДЭВИС назначен вице-президентом по связям с общественностью и маркетингу.

M&A

«Межрегиональный ТранзитТелеком» приобрел 66% акций WaveCrest Group Enterprise Limited.

Собрание акционеров «Северо-Западного Телекома» одобрило приобретение 100% акций «Петербург Транзит Телекома».

«Голден Телеком» приобрел: телекоммуникационные активы цеха связи «Уралхиммаша» и «Лес-Транзита», 100% «Витуса» и «Информтехнолоджи», подписал: договор на приобретение 65% Fortland Limited и протокол об условиях приобретения контрольного пакета «Корбины Телеком».

К «Дельте Телеком» присоединены ее дочерние компании «Вологодская сотовая связь», «Череповецкая сотовая связь», «Парма-НМТ» и «Теле-Норд».

DEPO Computers приобрела Softkey.

«Лидер» приобрел 20% акций «Арктела».

«Ситроникс» выкупил 7,6% акций своего дочернего предприятия «НИИМЭ и Микрон» и увеличил свою долю в «ВЗПП-Микрон» до 96,68%.

«Росимущество» приобрело 9,88% акций «НИИМЭ и Микрон».

Mid Europa Partners приобрел Bite Lietuva и Bite Latvija.

Motorola приобрела Symbol Technologies.

S&T AG приобретает холдинг IMG (The Information Management Group).

Amdocs подписала соглашение о приобретении SigValue Technologies.

HP подписала соглашение о приобретении Knightsbridge Solutions Holdings.

Cisco приобрела Tivella и подписала обязывающее соглашение о приобретении IronPort Systems.

Ericsson подписала окончательное соглашение о приобретении Radback Networks.

Check Point приобрела NFR Security.

Agilent Technologies подписала соглашение о приобретении Acqiris и PXIT.

Alcatel-Lucent EBG будет работать через партнеров

«Объединенная компания Alcatel-Lucent в работе с корпоративными клиентами на 99% будет использовать не прямые продажи, действуя через партнеров», – сообщил И. Макарин, вице-президент по корпоративным продажам и работе с партнерами по России и СНГ.

Для России разработаны две модели. В соответствии с первой крупные оптовики, а именно компании «АВИ-КОН Технолоджи», Comptek и Landata, будут импортировать продукты и решения Alcatel-Lucent в Россию и перепродавать их системным интеграторам и реселлерам. Вторая модель предполагает прямое партнерство с крупными системными интеграторами по конкретным проектам (среди компаний этого ранга была названа «АМТ-Групп»).

Как заметил И. Макарин, в структуре компании Lucent Technologies не было группы по работе с корпоративными клиентами. Подразделение Alcatel-Lucent Enterprise Business Group, возглавляемое Ю. де Пескиду, объединяет три основных дивизиона: дивизион корпоративных коммуникационных продуктов; Genesys, создающий контакт-центры и приложения по обслуживанию клиентской базы; дивизион промышленных компонентов.

В России приоритетом для Alcatel-Lucent EBG в 2007 г. станет сектор малого и среднего бизнеса, выросший за 2006 г. вдвое.

Основной эффект от слияния двух компаний И. Макарин видит в укреплении географических позиций (в Северной Америке традиционно сильна Lucent, в Европе – Alcatel), усилении НИОКР



И. Макарин: «Треть продаж

Alcatel-Lucent будет осуществлять в Европе, треть – в Северной Америке и треть – в остальном мире»

(в 2005 г. обе компании направили на эти цели 2,7 млрд евро) и накопления необходимой критической массы для серьезного наступления на мировом рынке.

www.alcatel-lucent.com

«Защита персональных данных по закону» –

таково название исследования, проведенного InfoWatch и SecurityLab.ru с целью выявить степень осведомленности респондентов о требованиях Федерального закона «О персональных данных», оценить сложность этих требований и препятствия на пути их реализации. Было опрошено 300 профессионалов по ИТ-безопасности, и оказалось, что 94% специалистов убеждены: России закон «О персональных данных» был необходим. Однако 40% опрошенных не верят, что закон будет работать на практике. Проблема – в недостаточной конкретности требований закона (49%) и нехватке денег на внедрение адекватных систем защиты (20%). Вместе с тем 71% организаций уже запланировал внедрение ИТ-продуктов, позволяющих удовлетворить требования закона.

www.infowatch.ru,
www.securitylab.ru

QBM-3000

2E1 + 1 10/100 ETHERNET

МИР ДОСТУПНЕЕ

МУЛЬТИСЕРВИСНЫЙ PDH-МУЛЬТИПЛЕКСОР

- ▶ 2 порта E1
Скорость передачи: E1 2048 Кбит/сек или N*64k
- ▶ 1 порт Ethernet 10/100
Скорость передачи 100Мбит/с
Поддержка VLAN 802.1q
- ▶ Обнаружение ошибок, установка петли на удаленной стороне

МИР ДОСТУПНЕЕ | WWW.QTECH.RU (495) 797-33-11

Продукция сертифицирована. Гарантия на оборудование 2 года.

**«Петер-Сервис»
ВЫХОДИТ
на зарубежные рынки**

«Петер-Сервис» подвел итоги 2006 г.: выручка только от реализованных собственных услуг и лицензий превысила 2,5 млрд руб. В коммерческую эксплуатацию были запущены две новые разработки – система управления абонентской базой Peter-Service SBMS и система управления телекоммуникационным оборудованием Peter-Service HEX. В числе крупнейших внедренческих проектов можно отметить внедрение системы взаиморасчетов Peter-Service ITC в ОАО «Уралсвязьинформ» и системы конвергентного биллинга Peter-Service BISrt в ОАО «МегаФон».

В 2006 г. «Петер-Сервис» открыл офис в Екатеринбурге (пятый в России), а в 2007 г. компания планирует открыть первый зарубежный офис в Европе.

www.billing.ru

**Siemens русифицирует решение
для гостиничного бизнеса**

Объем инвестиций в гостиничный бизнес в Москве сегодня оценивается в \$1 млрд, а за год, по прогнозам, может вырасти до \$3–4 млрд. В расчете на такую динамику «Сименс Энтерпрайз Коммьюникейшнс», российское отделение Siemens Enterprise Communications, выделившееся в октябре 2006 г. из департамента телекоммуникаций, выпустило на местный рынок полностью локализованную версию HiPath Hospitality Service Centre (NHSC) V2.0. Русифицированы графический интерфейс, голосовая почта и документация.

Специализированное приложение для гостиничного бизнеса позво-

ляет отслеживать запросы на обслуживание, их распределение между сотрудниками и исполнение. Персонал отеля



А. Костин: «Самую простую конфигурацию NHSC можно установить за три дня»

получает заказ в форме текстового сообщения на телефон DECT, КПК или мобильный телефон. К NHSC можно подключать системы видеонаблюдения, безопасности, датчики пожарной охраны.

NHSC поставляется в трех конфигурациях: Compact (для частных гостиниц, не более 50 комнат), Business (для гостиниц среднего масштаба) и Professional (для международных гостиничных сетей). Программный комплекс представляет собой модульное решение, поэтому может наращиваться по мере роста бизнеса. По словам А. Костина, менеджера по корпоративным продуктам, модификации NHSC Compact и NHSC Business дешевле аналогичных продуктов (в том числе отечественных производителей), представленных на российском рынке, на 20–30%.

www.siemens.ru

Кбайт фактов

АМТ получила разрешение **Россвязьнадзора** на эксплуатацию сети фиксированной зонной телефонной связи в Москве.

«**Голден Телеком**» заключил соглашение с «**Евро-Адресом**» о предоставлении всем владельцам Wi-Fi устройств бесплатного доступа к электронному справочнику «Бизнес-справка» с географической привязкой к карте Москвы.

«**Эриксон**» на сети «**Вымпел-Кома**» в Санкт-Петербурге протестировал технологию Push-to-Talk на базе открытого решения IMS с передачей голоса по каналу GPRS/EDGE.

Cisco Systems открыла новый офис в Москве и начала осуществлять свою деятельность в России через российскую компанию – **ООО «Сиско Системс»**.

«**Старт Телеком**» предоставил в аренду «**Арктелу**» магистральную сеть IP/MPLS в ЦФО с точками подключения во всех областных центрах.

РТКОММ, подключив 18 тыс. школ, завершил первый этап интернетизации образовательных учреждений.

Мировой объем продаж **RAD** в 2006 г. вырос на 12% и составил \$168 млн. Годовой прирост объема продаж в РФ превысил 25%.

EastWind и **Cibernet** заключили соглашение о сотрудничестве для совместного продвижения на мировом рынке решений в сфере мобильного роуминга.

Symantec, **TopS BI** и **SoftBCOM** осуществили для «**Корпоративных сервисных систем**» пилотный проект по мониторингу производительности SAP R/3 средствами Symantec i3.

«**Микротест**» внедрил корпоративную информационно-аналитическую систему на платформе Cognos Business Intelligence в дистрибьюторской компании «**Доминанта-Сервис**».

«**ФОРС-Центр разработки**» заключил партнерское соглашение с **EMC**, по которому будет поставлять и внедрять всю линейку программных продуктов EMC Documentum, сопровождать их, проводить функциональную, отраслевую и техническую экспертизы.

Telecom Design получил статус «серебряного партнера» **Avaya**.

www.iks-media.ru

ПРАВО НА СВЯЗЬ
www.nexter.ru

КОНСАЛТИНГ

Отраслевой консалтинг: разработка и экспертиза нормативных правовых актов, правовой инжиниринг, составление и экспертиза договоров, юридическое сопровождение

ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Проектирование: оформление ИРД, экспертиза проектов, разработка проектной документации, технадзор за строительством, приемка в эксплуатацию объектов связи

АДМИНИСТРАТИВНАЯ ПРАКТИКА

Административная практика: содействие в получении лицензий на услуги связи и выделению ресурса нумерации ССОП, регистрация предприятий и товарных знаков, представление интересов компаний при их взаимодействии с органами власти в области связи

СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА

Судебная практика: судебная защита интересов операторов связи, обжалование неправомерных действий органов власти, налоговые споры операторов, оспаривание индивидуальных и нормативных правовых актов



109029, Москва, Сибирский пр., д. 2/8г, 4 этаж
тел.: +7(495)411-6424, тел./факс: +7(495)411-6415
<http://www.nexter.ru> e-mail: nexter@nexter.ru

Кбайт фактов

NAUMEN создала корпоративный call-центр для компании «Новое страхование».

Zelax получил декларации соответствия конвертеров интерфейсов K-713 и изделий семейства M-2 и M-160.

Подразделение **ProCurve Networking by HP** заняло второе место среди поставщиков корпоративных сетевых решений по прибыли, числу поставленных портов и решениям Power over Ethernet.

«**Вокорд Телеком**» представила технологию NetScale для построения масштабируемых распределенных систем видеонаблюдения с оптимальным управлением видеопотоками и высоким качеством видеоданных.

«**Микротест**» стал партнером **Cisco Systems** в России и странах СНГ по решению TelePresence, предназначенному для проведения совещаний с эффектом присутствия.

www.iks-media.ru

«Формула-1» для «большой тройки» стартовала

Борьба за лицензии на 3G началась. Россвязь объявила условия открытых конкурсов на получение лицензии на оказание услуг подвижной радиотелефонной связи стандарта IMT-2000/UMTS на всей территории РФ. Три тендера – на использование радиочастот в диапазонах 1935–1950, 2010–2015 и 2125–2140 МГц; 1950–1965, 2015–2020 и 2140–2155 МГц; 1965–1980, 2020–2025 и 2155–2170 МГц – стартовали 16 января 2007 г.: начался прием заявок, который завершится 26 февраля.

После проверки документов Россвязью заявки операторов будут направлены конкурсной комиссии, которая и определит победителей. Для этого каждому участнику конкурса будут начисляться баллы – за количество регионов, в которых он оказывает услуги связи; за количество имеющихся у него лицензий в субъектах РФ; за продолжительность его деятельности на российском рынке. Кроме того, комиссия рассматривает планы компаний по развертыванию сети и запуску услуг (количество базовых станций, сроки начала предоставления



Общий сбор накануне гонок к 3G

услуг, динамика развертывания сети). Победитель будет определяться по количеству набранных баллов. При этом условия конкурса выстроены таким образом, что победивший в одном тендере автоматически теряет 100 баллов и тем самым выбывает из претендентов на победу в двух других.

Операторы «большой тройки» подтвердили свое желание принять участие в тендерах. Размер лицензионного сбора составляет 2,64 млн руб. (\$77 тыс.), однако самой большой статьей расходов станет самостоятельная расчистка радиочастотного спектра.

Результаты всех трех конкурсов будут объявлены 20 апреля.

www.minsvyaz.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:

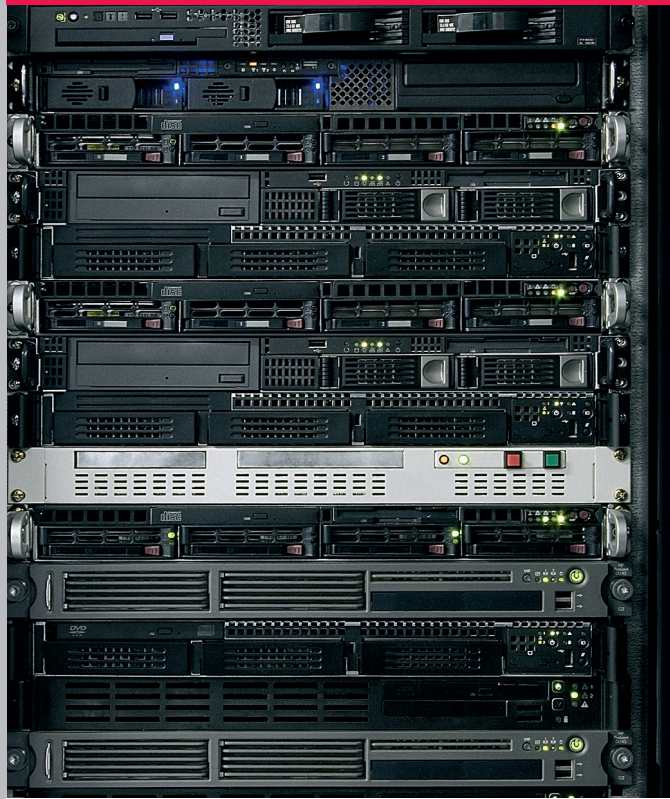
russia@keymile.com

+7 495 246 79 59, 246 92 57

www.keymile.com

KEYMILE
access to the world

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ХОСТИНГ ПОД ВАШИ ЗАДАЧИ!



- **АРЕНДА СЕРВЕРОВ (Dedicated)**
 - большой выбор конфигураций оборудования;
 - установка от **1** рабочего дня.
- **РАЗМЕЩЕНИЕ СЕРВЕРОВ (Colocation)**
 - Широкий спектр услуг по размещению, подключению к сети Интернет и обслуживанию серверного оборудования.
- **ВИРТУАЛЬНЫЙ ВЫДЕЛЕННЫЙ СЕРВЕР (VPS)**
 - собственная файловая система;
 - собственная конфигурация системных параметров и контроль процессов;
 - доступ на уровне **root** (суперпользователя).
- **МЫ ГАРАНТИРУЕМ:**
 - Высокий уровень безопасности
 - Индивидуальный подход
 - Круглосуточная поддержка



.masterhost
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ХОСТИНГ

www.masterhost.ru

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

Экспоцентр:

итоги 2006 г. и планы на 2007 г.

Ведущая выставочная организация РФ подвела итоги деятельности в 2006 г. По словам председателя совета директоров Экспоцентра, вице-президента Торгово-промышленной палаты РФ С.Н. Катырина, год оказался непростым, но удачным.

Всего в 2006 г. в Выставочном комплексе на Красной Пресне было проведено 94 выставки общей площадью 665 тыс. м² – на 60 тыс. м² больше, чем в 2005 г. Количество их участников увеличилось по сравнению с 2005 г. на 2200 компаний и достигло 26 627. Общий объем выполненных работ и услуг в 2006 г. вырос на 4,9% и составил 3,5 млрд руб. В числе выставок, порадовавших ростом, – «Металлообработка-2006» (рост на 27%), «Мир детства-2006» (26%), «Склад, транспорт, логистика» (22%).

Удачей года стала 1-я специализированная выставка оптической, лазерной и оптоэлектронной аппаратуры, комплектующих изделий и компонентов «Фотоника-2006», проведенная Экспоцентром в сотрудничестве с Российской лазерной ассоциацией и Оптическим обществом им. Д.С. Рождественского.

Еще одно важное достижение года – завершение строительства павильона № 8 общей площадью 20 тыс. м², который свяжет между собой пять павильонов.

Среди новинок, которые Экспоцентр подготовил для специалистов ИТ-отрасли и телекоммуникаций, – выставка «E-Finance Russia. Электронное управление финансами-2007», которая пройдет с 14 по 18 мая, одновременно с выставкой «Связь-Экспокомм-2007».

www.expoentr.ru

Небольшие сети

становятся современными

НИФ «АМД-Системс», альтернативный оператор Калуги, модернизировал свою сеть, с помощью компании «Диалог-Сети» установив Softswitch Essentra BAX пятого класса, создав на основе протокола SIP ядро сети емкостью 1000 портов и объединив ее с имеющейся сетью H.323 посредством пограничного контроллера сессий (SBC) Essentra EX. В результате клиентам «АДМ-Системс» стали доступны услуги междугородной и международной связи, а также расширенные услуги телефонии – идентификация вызывающего абонента, управление вызовами, голосовая почта, конференц-связь, настройка услуг через веб-интерфейс и др. Корпоративные пользователи, помимо этого, теперь могут организовывать виртуальные частные сети и группы, пользоваться виртуальной IP-VATC, автосекретарем, поддержкой шлюза доступа, возможностями биллинга и др.

www.dialogseti.ru

Ждем мобильный WiMAX

В конце 2006 г. WiMAX (как стандарт 802.16d и технология фиксированной связи – F-WM) вступил в заключительную фазу развития: испытания завершены и началось реальное внедрение, причем не только за рубежом, но и в России. Однако взоры производителей и операторов уже прикованы к другой версии WiMAX – мобильной (802.16e – M-WM), оборудование которой (как заверяют разработчики) поступит на рынок в 2007 г. Именно эту технологию сегодня продвигают производители и ассоциация WiMAX Forum (WMF), именно на нее нацелились крупные операторы, очарованные ее обещанными возможностями.

Поэтому не удивительно, что и на российском форуме, проведенном ассоциацией WMF в конце 2006 г., речь в основном шла о грядущем, хотя и фиксированный доступ не остался без внимания из-за непростой ситуации с частотными назначениями на территории РФ.

В состав оргкомитета мероприятия вошли признанные эксперты в области BWA: представитель WMF в России и странах СНГ С. Портной, председатель рабочей группы АДЭ «Беседа» П. Кочегаров и директор Intel по развитию беспроводных технологий в странах СНГ Д. Ларюшин. Благодаря их стараниям участники форума получили возможность ознакомиться и с новейшими методиками организации и планирования беспроводных сетей, и с особенностями использования таких современных технологий, как MIMO и SDR, и с методами обеспечения разных уровней обслуживания, включая практические рекомендации по реализации сервиса (М. Зорин, Alvarion) или по расчету зоны обслуживания (Ю. Писарев, InfiNet Wireless).

Форум собрал свыше 200 специалистов, а основу аудитории составили операторы различной «ориентации»: традиционных сетей широкополосного доступа («Квантум», «Флекс», «Синтерра», «Энфорта», «Арт» и др.), сотовики «большой тройки» и примкнувший к ним «Скай Линк», проводные операторы («Дальсвязь», «Комстар», «Ростелеком», «ТрансТелеКом» и др.). Ударную «технологическую силу» представляли Alcatel-Lucent и Alvarion, Siemens-Nokia, Intel, InfiNet, Nortel.



С. Чейз: «Будущее за многомодовыми устройствами для полной и безграничной мобильности, но основы этого будущего – в мобильности WiMAX»

По оценкам президента Intel в России и СНГ С. Чейза, объем мирового рынка WiMAX в 2006 г. превысил \$1 млрд. Считая развитие WiMAX одной из основных движущих сил технологического прогресса, он сообщил о последней инициативе компании – WiMAX Connection 2300, предусматривающей создание многомодового устройства радиосвязи в одном чипсете. Лаптоп, оснащенный такой микросхемой с поддержкой технологий 802.16e-2005, Wi-Fi и HSDPA и продемонстрированный в конце 2006 г., обеспечил доступ в Интернет через систему мобильной связи WiMAX.

Успехи разработчиков в области F-WM, по данным вице-президента WMF М. Шакури, подтверждают и деятельность более 250 операторов таких сетей, развернутых в 65 странах мира, и 28 сертифицированных WMF продуктов (все – для 3,5 ГГц). Однако не следует забывать, что сертификация WMF всего лишь удостоверяет соответствие устройства стандарту IEEE 802.16d, но не гарантирует его интероперабельности. Такие тесты проводят сами производители на мероприятиях Plugtest, проводимых с участием более двух десятков фирм-разработчиков оборудования.



Л. Бригноль: «Технологии формирования луча и MIMO – важный шаг на пути в широкополосное будущее»

Сегодня основное внимание WMF сосредоточено на оборудовании M-WM, работающем в диапазонах частот 2,3; 2,5 ГГц (для массового использования) и 3,5 ГГц (для корпоративных сетей). Сертификация мобильных устройств, по словам М. Шакури, должна начаться в конце 2006 г., а сертифицированные продукты ожидаются на рынке в середине 2007 г. Первыми будут выпущены системы для диапазонов 2,3 и 3,5 ГГц, а оборудование для 2,5 ГГц появится несколько позже, поскольку предусматривает использование адаптивных антенных систем.

В 2007 г. можно ожидать и появления PCMCIA-карт для ноутбуков, но прорыв на рынке абонентских устройств, по мнению М. Шакури, произойдет не ранее 2008–2009 гг. Дальнейшее развитие семейства стандартов IEEE 802.16, и главным образом M-WM, WiMAX Forum тесно связывает со стандартами IMT-2000 (таблицу сравнительной спектральной эффективности 3G и WM демонстрировала добрая половина выступавших). Как считает главный научный сотрудник Alvarion Н. Чайат, WiMAX должен занять принадлежащее ему по «технологическому праву» место в списке технологий IMT-2000, став полноправным шестым членом с названием IP-OFDMA.

В рамках IMT давно развивается проект IMT-Advanced, где уже фигурируют скорости доступа на уровне 1 Гбит/с для стационарных абонентов и 100 Мбит/с для мобильных. И хотя 802.16e еще требует «тонкой сетевой рихтовки», разработчики стандарта уже планируют начать работу над проектом с условным названием 802.16m, который

будет использоваться для создания сетей с высокой скоростью доступа. В рамках IMT-Advanced, где уже фигурируют скорости доступа на уровне 1 Гбит/с для стационарных абонентов и 100 Мбит/с для мобильных. И хотя 802.16e еще требует «тонкой сетевой рихтовки», разработчики стандарта уже планируют начать работу над проектом с условным названием 802.16m, который

будет использоваться для создания сетей с высокой скоростью доступа. В рамках IMT-Advanced, где уже фигурируют скорости доступа на уровне 1 Гбит/с для стационарных абонентов и 100 Мбит/с для мобильных. И хотя 802.16e еще требует «тонкой сетевой рихтовки», разработчики стандарта уже планируют начать работу над проектом с условным названием 802.16m, который

должен обеспечить полную совместимость с оборудованием 802.16e-2005.

Под «тонкой рихтовкой» Н. Чайат понимает разработку спецификаций 802.16j, 802.16h и 802.16g. Первые предназначены для создания ретрансляторов WM, способных расширить зону обслуживания, вторые ориентированы на построение

Табл. 1. Ожидания пользователей от WiMAX в РФ

Пользователи	Глобальность	Безопасность	QoS	Подключение	Совместимость	Портативность	Мобильность	Стоимость	Покрытие	NLOS	Скорость
Hot Spots	▲	▲	▲		▲			▲	▲	▲	▲
Представители малого и среднего бизнеса	▲	▲	▲			▲		▲	▲	▲	▲
Корпоративные клиенты с большим числом офисов ("сетевые клиенты")	▲	▲	▲		▲			▲	▲	▲	▲
Банковские сети	▲	▲	▲		▲			▲	▲	▲	▲
Образовательные сети	▲							▲	▲	▲	▲
Бизнес-центры (кампусные подключения)	▲	▲	▲						▲	▲	▲
Транспортные компании	▲	▲	▲			▲	▲			▲	▲
СМИ	▲	▲	▲		▲	▲	▲		▲	▲	▲
Службы охраны		▲	▲		▲				▲	▲	▲
Небольшие поселки	▲	▲		▲		▲	▲				▲

Источник: "Синтерра"

ние WM-сетей в нелицензируемых диапазонах (например, в США это диапазон 5,8 ГГц), а третьи определяют модель распределенной сети передачи данных и методы управления.

Особое внимание разработчики уделили уже признанным в мире WiMAX антенным технологиям MIMO и системам формирования луча, повышающим и качество радиосвязи, и скорость передачи. Алгоритм формирования луча, реализованный в BC, по мнению сетевого архитектора Л. Бригноля (Alcatel), позволяет значительно уменьшить размер антенны. А с помощью MIMO можно повысить емкость сети и использовать для организации связи сотовую модель.

Практический итог разработкам в области WM подвел П. Кочегаров: все усилия направлены на предоставление сервисов triple play, качество которых должно быть не хуже (или даже лучше), чем в проводных сетях, а также на повышение эффективности использования спектра и пропускной способности канала. Еще одно неоспоримое преимущество M-WM перед 3G-сетями: изначально эта версия WiMAX разрабатывалась как технология доступа к IP-сетям, которые постепенно становятся основой всех мировых сетей.

И наконец, последние новости Intel по выпуску карт с чипсетом Rosedale, о которых сообщил Д. Ларюшин. Первая версия чипсета (для 802.16d) уже используется в оборудовании ряда производителей, например Alvarion и InfiNet. Новый чипсет Rosedale 2 поддерживает оба подмножества WM – и фиксированное, и мобильное. Его лабораторные и производственные испытания начнутся в 2007 г., а выпуск коммерческого продукта запланирован на конец этого же года.

Операторские success story

Отдельная секция конференции была посвящена success story, где главными действующими лицами стали два наиболее амбициозных оператора BWA минувшего года – «Синтерра» и «Энфорта», чьи сети ориентированы на предоставление услуг юридическим лицам. Обе компании со-

вершили по несколько полезных для себя покупок, присоединив традиционных операторов BWA. Но если «Синтерра» пока проявляет повышенную активность в Москве и области, а освоение регионов наметила лишь на 2007 г., то «Энфорта» начала с глубинки с намерением довести до цифры «30» свое присутствие в основных регионах страны, а столичные владения присоединила только вместе со слиянием с Art Communication.

Несмотря на благостную картину «успешной деятельности», операторы высказали и ставшие уже традиционными для нашей страны претензии к регуляторам. Так, Ли Спаркман («Энфорта») посетовал на то, что длительность разрешительных процедур достигает года, а выделяемых частотных ресурсов в 3–10 МГц недостаточно для создания действительно широкополосных сетей. Требования же к разработчикам (табл. 1) сформулировала О. Макарова («Синтерра»). Как отмечают оба оператора, их «боевой настрой» часто сдерживается этими препятствиями, мешающими предоставлять клиентам нужные услуги необходимого качества.

Слово регулятора

Настоящим хитом конференции, опять же по российской традиции, стало выступление секретаря ГКРЧ А. Стадинчука. Он не только ознакомил присутствующих с последними решениями регулятора в области распределения спектра и правилами получения разрешений для развертывания фиксированных сетей BWA, но и наконец-то назвал реальные (соответствующие наличествующему на рынке оборудованию) полосы частот (табл. 2). Что же касается мобильности, то А. Стадинчук озвучил официальную точку зрения: «когда появится оборудование, тогда и будем рассматривать проце-

Табл. 2. Полосы радиочастот, одобренные для использования СБД решениями ГКРЧ

Полосы радиочастот, МГц	Ширина полосы, МГц	Решение ГКРЧ
1787,5–1802,5	15	От 23.10.2006 № 06-17-03-001
2400–2483,5	83,5	Внутриофисные СБД – от 6.12.2004 № 04-03-04-003; уличные СБД – от 28.11.2005 № 05-10-01-001
2500–2530, 2560–2570, 2620–2630, 2660–2670, 2680–2690	70	От 4.09.2006 № 06-16-03-001
3400–3450, 3500–3550	100	От 23.12.2002 № 23/3; от 1.12.2003 № 30/4; от 28.11.2005 № 05-10-01-001
5150–5350, 5650–6425	975	От 23.12.2002 № 23/5; от 28.11.2005 № 05-10-01-001
Итого	1160	

Источник: ГКРЧ

дуры назначений и правила», а пока «места под солнцем» для него в Таблице распределения не нашлось.

Вселяет оптимизм общемировая тенденция регуляторов, которую отметил в своем выступлении Д. Роман (Intel): «волна пересмотра присвоений для новых технологий нарастает», а также планы организации в РФ опытной зоны M-WM по инициативе Samsung.

Открытая часть Таблицы распределения полос частот между радиослужбами РФ, как пообещал А. Стадинчук, будет опубликована на сайте Мининформсвязи России.

Галина БОЛЬШОВА

Мобильный ритейл в России дозрел

В 2006 г. впервые с момента появления сотовой связи в России мобильных телефонов было продано в розницу меньше, чем в предыдущем году. Такие данные были оглашены на конференции «Дистрибуция и розничные продажи мобильного цифрового оборудования» (Mobile Distribution and Retail), проведенной в декабре 2006 г. компаниями «Евросеть» и infor-media Russia.

Рост закончился, но только не для цен

По данным «Евросети», в 2005 г. в России было продано 33,5 млн трубок, а в 2006 г. – только 29 млн. У аналитиков из компаний Mobile Research Group (MRG) и IDC цифры немного другие, но тенденции прослеживаются те же: бурный рост рынка прекратился в 2005 г., а в 2006 г. начался спад. По мнению IDC, этот спад будет продолжаться весь 2007 г. и лишь в 2008 г. начнется рост, связанный с появлением сетей 3G. Причем рост этот будет очень медленным, так как в России доля пользователей, готовых работать в 3G, мала, а телефоны слишком дороги. На Западе 3G-телефоны субсидируются мобильными операторами, поскольку их цена (порядка \$400) высока даже для тамошней публики, а деньги операторы зарабатывают на услугах.

Однако, несмотря на штучное падение, в денежном выражении объем рынка по сравнению с 2005 г. практически не изменился (около \$5,5 млрд) из-за повышения средней цены продаваемых в России телефонов. Кроме увеличившихся таможенных сборов, в рост цены покупки внесла вклад практика продажи товаров в кредит. Например, в салонах «Евросети» в 2006 г. средняя цена телефона, купленного в кредит, составляла \$263, а телефона, купленного за наличные, – \$170. Рынок продаж телефонов в кредит растет с каждым годом. По данным той же «Евросети», в 2005 г. в кредит было про-

дано 5 млн телефонов (или 15% их общего количества), а в 2006 г. – уже 5,25 млн (18,4%), а доля выручки от продаж телефонов в кредит выросла с 20 до 25%.

Влияет на среднюю цену продаваемых телефонов и то, что большая часть трубок (от 73% (по данным «Евросети») до 85% (MRG и «Связной»)) сейчас продается без контрактов, т.е. для замены уже имеющихся телефонов, а второй и третий телефон – это, как правило, модель далеко не начального уровня.

Стагнация или зрелость рынка?

Ведущий аналитик компании MRG Э. Муртазин назвал нынешнее состояние розничного рынка мобильных телефонов стагнацией, но ритейлеры называют его зрелостью. В принципе, признаки зрелости налицо: уже упомянутое прекращение роста рынка, снижение темпов открытия новых торговых точек и сокращение числа игроков на рынке. Если в январе 2006 г. на долю пяти крупнейших ритейлеров России приходилось 55% рынка, то в декабре 2006 г. эта доля составляла уже 81% (данные «Евросети»). По подсчетам MRG, бесспорным лидером сейчас является «Евросеть» (38% рынка), на втором месте идет «Связной» (15%), на третьем – «Цифроград» (10%). Четвертое–пятое места в разных рейтингах занимают три компании – Dixis, «Беталинк» и Divizion. По прогнозам MRG, в 2007 г. ведущая тройка останется той же, только «Евросеть» увеличит свою долю до 50%, а второй и третий призеры останутся при-



Э. Муртазин:
«Розница для операторов убыточна, что бы нам ни говорили»

Инверторы ШТИЛЬ серии SL 700 Вт и 1500 Вт

Совершенство преобразования!



На базе инверторов серии SL производятся однофазные и трехфазные инверторные системы

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

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

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

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



ДЕЙСТВУЕТ СПЕЦИАЛЬНОЕ ЦЕНОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ !

ШТИЛЬ®
ГРУППА КОМПАНИЙ

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

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

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

своих нынешних процентах. Остальные же игроки из первой десятки барьер в 10% преодолеть не смогут, причем доли тех, кто займет места дальше пятого, будут уже незаметны на рынке.

Потенциал непрофильных игроков

Однако, несмотря на перспективы оказаться на третьих ролях, на рынок розничных продаж мобильных телефонов стремятся выйти операторы сотовой связи. На этом поприще в той или иной степени уже отметилась вся «большая тройка». Правда, руководство МТС признало, что собственная розничная сеть сейчас убыточна и когда она выйдет на окупаемость, пока неизвестно. По-видимому, чтобы исправить ситуацию, в начале 2007 г. МТС создала дочернюю компанию «ТС-Ритейл», основными задачами которой будут создание единой розничной сети (где будут продаваться продукты и услуги не только МТС, но других компаний группы «Система Телеком») и поддержание высокого качества обслуживания клиентов своей родительницы. Результаты уже проделанной в МТС работы оказались следующими: в течение 2006 г. выручка от продажи абонентского оборудования увеличилась с \$45 млн до почти \$65 млн, доля подключений через салоны-магазины возросла с 9,5 до 13,4%, а число самих салонов увеличилось с 403 до 490. Однако и среднее время ожидания клиента в очереди тоже увеличилось и, по данным МТС, составляет сейчас 4,9 мин. В Москве эта средняя норма явно не выдерживается: эксперимент на себе показал, что далеко не в пиковое время (будний день, около 11 ч

утра) ждать пришлось 18 мин. Но с очередями МТС обещает бороться путем открытия новых салонов.

В общем, пока операторы не могут составить скольконибудь заметной конкуренции ведущим ритейлерам, но ситуация может измениться, если операторы начнут наконец, как их зарубежные коллеги, субсидировать покупку телефонов (особенно, когда дело дойдет до массового разворачивания сетей 3G). Некие предпосылки этого уже есть. Так, в декабре 2006 г. «ВымпелКом», «Связной» и Samsung провели рекламную акцию, участники которой, выполнив определенные условия, смогут через год вернуть стоимость купленного телефона (правда, не наличными, а в виде сертификата на будущие покупки). Конечно, это не субсидирование телефона в традиционном его понимании, но других вариантов пока нет.

Более опасными конкурентами мобильным ритейлерам могут стать сети магазинов бытовой и компьютерной техники, которые начали активно торговать мобильными телефонами («Эльдорадо» уже имеет 2–3% этого рынка).

Сервисный кошмар

Серьезно портит «зрелый» рынок мобильных телефонов отсутствие развитой сервисной сети. Производители телефонов ограничиваются открытием в России одного-двух авторизованных сервисных центров, где сроки исполнения работ большие, а качество оставляет желать лучшего. Причем даже производители, имеющие российские склады, не проводят первичного контроля качества товара, который поставляется дистрибьютору, а количество возвратов неисправных телефонов уже стало угрожающим. По словам С. Румянцева, коммерческого директора ГК «Связной», почти половина неполадок выявляется во время предпродажной подготовки или в первые две недели после покупки. По мнению Э. Муртазина, если в 2007 г. сервис не появится, то у ритейлеров начнутся проблемы с покупателями, поэтому дистрибьюторы должны надавить на производителей и заставить их обеспечить должное качество сервиса.

На кого равняться?

Еще одна проблема розничного рынка телефонов – это качество обслуживания покупателей в салонах связи. У ведущих ритейлеров количество салонов исчисляется сотнями и тысячами, находятся они на самых бойких местах и ассортимент в них довольно богатый. Вроде бы клиенты должны быть довольны, но... практически у всех ведущих ритейлеров уровень подготовки продавцов снижается, хотя все понимают, что рентабельность каждого магазина сильно зависит от способности продавцов вежливо ответить на вопросы и доходчиво объяснить покупателю, как обращаться с тем или иным оборудованием. Однако, как оказалось, идеал в России все же существует. Представители всех присутствовавших на конференции ритейлеров дружно позавидовали уровню квалификации продавцов магазинов мобильной электроники ИОН. Но ИОНов в Москве и области всего 50. Вот еще одно подтверждение закона диалектики о переходе количественных изменений в качественные.

Евгения ВОЛЫНКИНА

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

Нева Кабель
Подразделение Draka Comteq

**ПРОИЗВОДСТВО
ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ
КАБЕЛЕЙ СВЯЗИ**

**ТППЭп и СБЛу
для нормальных условий**

**ТППнЗП и СБЗПу
для условий повышенной
влажности**

**ТППЭп-НДГ
для условий повышенных
требований к пожарной
безопасности**

Кабели марок ТППЭп, ТППнЗП, 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

Приглашаем посетить с 13 по 16 марта наш стенд
на выставке "САВЕХ-2007", г. Москва, КВЦ "СОКОЛЬНИКИ"

Биллинг и OSS/BSS: миграционная карта

Седьмой международный форум BILLING. IT Telecom'2006 (Москва, декабрь 2006 г.) проиллюстрировал: биллинг и его OSS/BSS-окружение пребывают сегодня в состоянии активной миграции – как внешней, так и внутренней.

Выставочная картинка изменилась: одни участники ушли, другие пришли, третьи – поменяли имидж.. Сместились и акценты проводимой в рамках форума конференции OSS/BSS Telecom Forum: если в прошлом году все больше рассматривались отдельные OSS-решения (Fault Management, Inventory, Provisioning и др.), то на сей раз фокус пришелся на методологии, концепции, общие подходы к построению единого решения.

Внешняя миграция. Штрихи к портрету

Площадка выставки преобразилась: отсутствие привычно-пафосного стенда CBOSS, шесть лет подряд встречавшего посетителей красавицами в фиолетовых бикини и эстрадными номерами, автоматически изъясло элемент шоу. Деловое мероприятие стало соответствовать своему определению. Можно лишь сожалеть, что STROM Telecom, занявший биллинговую нишу в МТС вместо «отставника» CBOSS, не занял ее в экспозиции выставки. Однако ряды участников выставки покинула и целая группа других бывших ее экспонентов – Bercut, «Петер-Сервис», «Амфител», «Инфосфера», вошедшая впоследствии в ГК «Старт», InterSystems...

Впервые появилась экспозиция HP с решениями по максимизации доходности оператора связи; выросла целая «IPTV-грибница» (впрочем, эта часть экспозиции скорее была ориентирована на участников впервые орга-

низованной «Экспосистемс» и проходившей в те же дни в соседнем зале конференции IPTV Forum Russia/CIS)...

В общем, как заметил один из участников форума, минувший год изобилует слияниями, поглощениями, трансформациями компаний, и «независимых разработчиков систем биллинга и OSS/BSS осталось совсем немного». Другой добавил, что иных на российском рынке уж нет, а те – далече. А третий резюмировал: остаются лучшие – те, кто способен подстроиться под сегодняшние задачи операторов. То есть совершить внутреннюю миграцию.

Биллинг: миграция приоритетов

Изменился и сам подход к роли биллинговых систем в операторских компаниях. Связано это, очевидно, со сменой операторских приоритетов. Если до недавнего времени деятельность оператора акцентировалась на расширении абонентской базы, то сейчас фокус сместился на удержание клиентов. Этой теме была посвящена панельная дискуссия «Модернизация биллинговых систем – вызов времени».

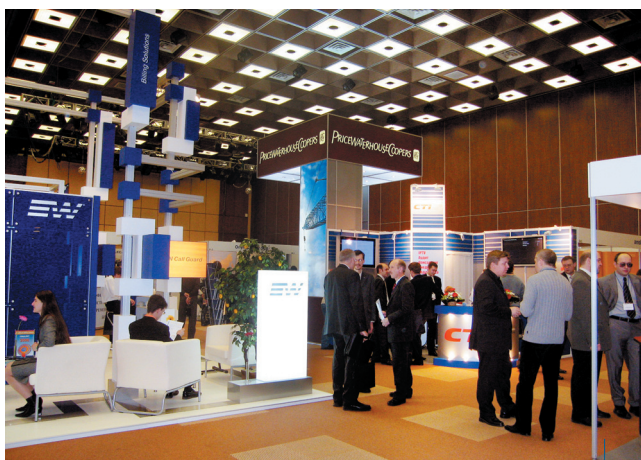
В сущности, биллинг, как заметил М. Набока («Волгоград-GSM»), – это «промежуточный слой» между техникой и бизнесом. В условиях, когда операторы переориентируются с предложения услуг клиентам на удовлетворение их потребностей, соответствующее смещение акцентов ожидается и от биллинговой системы. Теперь она должна выполнять не только расчетные функции, но также маркетинговые и даже управленческие. В этой связи перед

операторами ребром встал вопрос модернизации биллинговых систем. Задача усложняется тем, что по большому счету качество услуг обеспечивается даже не столько правильностью работы биллинговой системы (которая должна работать соответственно заявленным требованиям), сколько качеством работы людей, которые эту систему обслуживают и создают новые сервисы. «К сожалению, вендоры делают акцент на техническую составляющую биллинговой системы, – говорит М. Набока. – В то же время, пытаясь удовлетворить разнообразные требования клиентов, за год наша компания вносит порядка 3–5 тыс. (!) изменений в биллинговую систему. А это означает по-

OSS/BSS-конкретика

Притом что сегодня, как показал форум, в выборе (да и в предложении) биллинговых и OSS/BSS-систем доминирует концептуальный подход, для конкретных решений нашлось место и в экспозиции выставки, и в программе конференции. Так, в порядке case study были представлены решения «Комкора» по внедрению системы Inventor, СМАРТС – по внедрению и использованию на сети SS7 и GPRS-мониторинга, «СМАРТС Астрахань GSM» – по организации интеллектуальных услуг на базе EastWind IN-Platform.

На стенде IBS был продемонстрирован действующий образец системы обнаружения мошенничества и анализа потерь доходов, оповещающей обо всех случаях потерь – от сбоев в работе коммутационного оборудования до намеренных искажений информации или несанкционированного использования сетевых ресурсов. Компания «Илотех» посвятила свою презентацию преимуществам многофункциональной АСР Platex, T-Soft – возможностям системы сбора передачи и предбиллинга данных, Siemens Business Services – особенностям внедрения западноевропейских OSS-решений (Inventory, Provisioning) в российских операторских компаниях.



PriceWaterhouseCoopers представил свою методологию внедрения функции гарантированной доходности как части управления рисками для телекоммуникационных компаний

вышнюю нагрузку именно на персонал. Хотелось бы обратить внимание вендоров: в биллинговой системе необходимо преодолеть сложности, с которыми мы сталкиваемся на своем пути к клиенту».

Оператор даже предлагает общие подходы к модернизации биллинговых систем. Во-первых, необходим некий типовый инструментарий, позволяющий агрегировать изменения в биллинговой системе, связанные, как правило, с необходимостью проведения той или иной маркетинговой акции. Во-вторых, в функционале биллинговых систем следует использовать методы анализа данных (например, как это предлагает компания Comverse, представившая концепцию индивидуального маркетинга в реальном времени). Это позволит оператору получать информацию о потребностях абонента, об особенностях его поведения не за отчетный период, а уже в следующий момент после того, как абонент воспользовался услугой. И принимать соответствующее решение о предложении ему тех или иных услуг.

Итак, модернизация биллинга – неизбежность. Как заметила И. Лебедева («ТехноСерв А/С»), большинство компаний уже в процессе внедрения биллинговой системы начинают планировать дальнейшие шаги по ее модернизации. В то же время эта неизбежность имеет драматическую сторону.

Даже если на рынке появились более совершенные системы, оператор будет всеми силами стараться сохранить «на плаву» свой старый биллинг, модернизируя его (самостоятельно или с помощью вендора) до бесконечности, – ведь, как известно, замена биллинговой системы у действующего оператора сравнивается с заменой двигателя летящего самолета. В результате система может полностью измениться, но изменения кода не-



Alcatel и Lucent Technologies

с 1 декабря 2006 г. выступают единым фронтом

редко ведут к усложнению и удорожанию эксплуатации биллинговой системы. И в конце концов оказывается, что оператору выгоднее поставить новую систему.

Выход из тупикового варианта модернизации, по мнению Л. Дича («Петер-Сервис»), – во взаимодействии оператора и поставщика. А более конкретно – это способность организационной структуры поставщика вовремя реагировать на изменения бизнес-модели в отрасли. «Смотрите на перемены широко открытыми глазами, – призвал коллег-вендоров Л. Дич. – А перемены происходят буквально у нас на глазах: еще вчера вовсю шли «ценовые войны», а сегодня уже идет борьба за удержание клиента. И если вендор способен меняться вместе с бизнесом отрасли, то система останется. Хотя, возможно, и будет модернизирована до неузнаваемости...».

OSS/BSS: миграция смыслов

Новые сетевые технологии принесли на операторские сети мультисервисность. А вот OSS-системы, которые разрабатывались силами самих операторов, за переменами на сетях не поспевают. Сегодня, по мнению участников дискуссии, наблюдается важный смысловой переход при выборе оператором OSS-решений.

Если еще пять лет назад операторы выбирали продукты по функциональным возможностям, то сейчас их интересуют интегрированные OSS-решения, которые могут быть успешны только в том случае, если и заказчик, и поставщик имеют определенное видение их архитектуры, построения, внедрения. «На уровне сервисов сегодня существует очень много отдельных систем, предназначенных для управления этими сервисами, – отметил М. Амелюшкин (NetCracker Technology). – Но «лоскутное одеяло» приводит к большим проблемам интеграции этих отдельных систем, и наступил момент, когда для управления услугами требуется единая среда». Как образно выразился один из участников конференции, «система OSS/BSS – это сороконожка, у которой не должны хромать 10 или 20 ног». Наступило время промышленных систем, которые (что особенно важно) следует внедрять системно – с применением эффективных моделей, концепций. Такие проекты рассчитаны не на полгода или год, и долгосрочные партнерские отношения между заказчиком и поставщиком становятся необходимым условием их успешной реализации. Как следствие, заказчики становятся более требовательными в выборе вендора. И хотя реально большинство существующих на рынке OSS-систем пока ориентировано на поддержку сети (а не бизнеса) операторов, именно из лагеря вендоров были провозглашены ценности сервис-ориентированной архитектуры.

Лилия ПАВЛОВА

Системы бесперебойного электропитания



Системы последнего поколения Power-One это:

- DC – напряжение 24, 48 В
- Мощность от 300 Вт до 500 000 Вт
- КПД >91%
- Нарботка на отказ >1 400 000 часов
- Полный удаленный контроль и тестирование
- Конвертеры DC/DC
- Инвенторы DC/AC
- Естественное, принудительное охлаждение

Полный дистанционный контроль

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



Power-One Россия

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

Официальный дистрибьютор ООО «Компания ПОВЕК»

119607, Москва, ул. Раменки, д. 43

Москва (495) 778-7370, 778-2152
sales@povec.ru
www.povec.ru

С-Петербург (812) 164-9697, 933-4089
povekspb@svs.ru
Екатеринбург (343) 365-8255, 376-2610
povec@optek.ru

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

Продукция декларирована в Федеральном агентстве связи

CDMA-450: равнение на дополнительные услуги

Бизнес CDMA-450 незаметно для многих вырос, окреп и переживает проблемы переходного возраста, констатировал III Международный CDMA-450 конгресс. Как для подростка переходный возраст – пора самоопределения, так и для сотового бизнеса – время выработать долгосрочную стратегию развития.

Многоликий CDMA-450

По данным IA450, к концу 2006 г. в мире действовало 38 коммерческих сетей CDMA-450, еще 26 находилось в разных стадиях готовности к запуску, в семи странах проводятся исследования спектра. В общей сложности имеют сети CDMA-450 или рассматривают возможность лицензирования около 75 стран. Модели использования сетей CDMA-450 в разных странах очень разнообразны – эти сети работают и как системы сотовой связи, и как системы абонентского радиодоступа (WLL), используются и для передачи голоса, и для передачи данных.

В России тоже идет примерка различных сценариев бизнеса. Оператор «Скай Линк» все больше делает акцент на высокоскоростной передаче данных и дополнительных услугах на ее основе.

В Томской области «Сибирьтелеком» использует CDMA-450 для реализации федеральной программы телефонизации села, его сеть покрывает все райцентры Томской области, 40% абонентов оператора – стационарные.

Юноша, обдумывающий житье

Крупнейшим российским CDMA450-оператором остается «Скай Линк», обслуживающий более 400 тыс. абонентов. Запустив в коммерческую эксплуатацию сети в 25 регионах, он находится в процессе активного поиска новой стратегии развития.

Один из его векторов перемен обусловлен тем, что «Скай Линк» входит в группу компаний «Система Телеком» и часть конвергентных проектов, которые реализуют входящие в нее компании, непосредственно касаются его.

Первый из них – выпуск PC-карты «Скай Линк»/МТС, ориентированной на корпоративных и высокодоходных абонентов GSM-оператора и позволяющей им воспользоваться услугами высокоскоростной передачи данных в режиме 1x EV-DO. Другой проект – «Пластиковый роуминг» – на первом этапе предоставит абонентам «Скай Линка» возможность пользоваться с помощью двухмодового CDMA-450/GSM-терминала U-520 услугами международного роуминга, а на втором – обеспечит абонентам МТС автоматический доступ в сеть «Скай Линка» для высокоскоростной передачи данных. И наконец, третий конвергентный проект предусматривает создание универсального центра сообщений для абонентов всех компаний «Системы Телеком» на платформе Sky Point.

Netville
предлагает операторам широкополосного доступа новый каталог сервисов.

- GameCOD** game.cod.ru – легальный игровой портал
- MiniCOD** mini.cod.ru – магазин веселых игр
- DataCOD** data.cod.ru – сетевой диск для хранения и обмена информацией
- DirectCOD** direct.cod.ru – сервис онлайн дистрибуции игр для PC
- PhotoCOD** photo.cod.ru – сервис для хранения и печати фотографий
- KinoCOD** kino.cod.ru – прокат и продажа фильмов
- MusicCOD** music.cod.ru – музыкальный сервис
- NashCOD** nash.cod.ru – общение единомышленников
- JournalsCOD** journals.cod.ru – сетевой дневник

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

реклама

Помимо этого «Скай Линк» разрабатывает новую бизнес-философию и самостоятельно. А. Нестеров, генеральный директор «Скай Линка», новую модель бизнеса представил в виде айсберга, в большей подводной части которого – партнеры, готовые доносить сервисы «Скай Линка» до своих клиентов, а в надводной – «центр прибыли», т.е. работа с конечными пользователями на B2C-рынке. Именно в кооперации с партнерами из числа ведущих игроков смежных рынков – операторами фиксированной связи, интернет- и сервис-провайдерами, «Скай Линк» будет стремиться реализовывать преимущества технологии CDMA при продвижении совместных конвергентных решений на субрынках.

Взаимовыгодный роуминг

Один из очевидных и важных «центров прибыли» – международный роуминг. Г. ван Дитцхьюйзен, менеджер по международному маркетингу Vodafone Netherlands, указал на возможности для CDMA-оператора получать дополнительный доход, предоставляя высокоскоростной мобильный Интернет роуминговым абонентам крупных зарубежных операторов. По оценкам Vodafone, с 2003 г. предоставляющего доступ к GSM-роумингу для операторов сетей CDMA, в 2007 г. объем спроса на услуги высокоскоростного доступа в Интернет среди роуминговых абонентов крупных зарубежных операторов составит около \$5 млн.

Такое сотрудничество выгодно как для GSM-оператора, абонентам которого возможность иметь высокоскоростной доступ в Интернет за пределами домашней сети становится все более важной, так и для оператора сети CDMA, которому оно позволяет предлагать своим бизнес-клиентам роуминг в любой точке мира.

В этой связи появление в 2007 г. двухстандартного терминала Ubiqum U-520 открывает широкие перспективы для развития отношений CDMA450-операторов с международными партнерами.

Гвоздь программы – дополнительные услуги

Более высокая, чем в сетях GSM/GPRS/EDGE, экономическая эффективность передачи данных в сети

CDMA2000 побуждает CDMA-450 операторов концентрироваться на неголосовых услугах.

Так, «Скай Линк» объявил о своем намерении поднять в течение двух лет долю доходов от дополнительных услуг до 28%. Путь к достижению этой цели пролегает через расширение спектра дополнительных услуг и пересмотр принципов взаимодействия с контент-провайдерами. Поэтому оператор переходит к «открытой системе», позволяющей любому поставщику услуг избежать «цензуры» со стороны оператора и напрямую предлагать свои сервисы его абонентам. Ожидается, что такая идеология, реализованная путем подключения контент-провайдеров через IN-платформу, позволит запускать новые сервисы, используя стандартный набор процедур и инструментов. А это будет способствовать сокращению времени и ресурсов на подключение и, как следствие, повышать маржинальность услуг.



Обдумывая жизнь

Заранее же заключенное соглашение об уровне качества обслуживания (SLA) приведет к росту удовлетворенности клиента и повышению уровня потребления им сервисов.

В 2006 г. абоненты «Скай Линка» Москвы и Санкт-Петербурга получили возможность пользоваться дополнительными услугами на базе высокоскоростной передачи данных Sky Turbo (технология CDMA2000 1x EV-DO). О сущности некоторых, уже завоевавших популярность сервисов и специфике их продвижения участникам конгресса рассказал Д. Малаканчиков, директор по маркетингу и развитию «Скай Линк СПб» (ЗАО «Дельта Телеком»).

Например, установив на терминал U-300 разработанный компанией All Systems видеоплеер, питерские абоненты

могут пользоваться услугой видеонаблюдения. Веб-камеры, размещенные на расположенных вблизи города горнолыжных курортах, дают им возможность увидеть состояние трассы, очередь у подъемника и т.д. Другое применение сервиса позволяет родителям, чьи дети посещают коммерческие детские сады, наблюдать за ними в режиме реального времени. Корпоративные клиенты – владельцы ресторанов и баров все чаще обращаются к оператору с просьбой установить веб-камеры в их заведениях, чтобы они могли следить за работой персонала.

О наболевшем

Однако для того, чтобы потреблять высокотехнологичные дополнительные услуги, абонентам нужны терминалы. А для этого операторы CDMA-450 должны вести диалог с производителями. Консолидирующую роль в этом диалоге играет действующая в рамках IA450 рабочая группа по терминальному оборудованию (Terminal Work Group). Ее руководитель Т. Рэдфорд видит свою задачу в том, чтобы убедить операторов следовать разработанным спецификациям и тем самым экономить на масштабах производства, управлять ценами.

По ее словам, линейка терминалов CDMA-450 постоянно расширяется, хотя в 2007 г. еще будет ощущаться недостаток EV-DO-терминалов. Вместе с тем Т. Рэдфорд ожидает снижения цен на фиксированные аппараты, очень востребованные на развивающихся рынках (в том числе и в российских регионах. – *Авт.*), и появления новых модемов для передачи данных.

С некоторыми из новинок участники конгресса могли познакомиться на выставке: компании AnyData, Zakang, Woonzhung Platinum демонстрировали телефоны среднего и верхнего ценового сегмента, интегрированные с КПК аппараты и модемы с поддержкой технологии EV-DO.

«Скай Линк» рассчитывает представить своим абонентам двухмодовый CDMA-450/GSM терминал Ubiqum U-520 уже в феврале. Приблизительно в эти же сроки появятся новые модемы производства AnyData. Думают в «Скай Линке» и об устройствах с поддержкой EV-DO Rev. A. Услуги с поддержкой этой технологии А. Нестеров обещал продемонстрировать уже в I полугодии 2007 г.

Александра КРЫЛОВА

FMC в кругу сомнений

Казалось бы, фиксированно-мобильная конвергенция неизбежна. В России, по данным ЦНИИС, к апрелю 2006 г. насчитывалось 27 тыс. пользователей FMC-услуг. Конечно, это не десятки миллионов фиксированных абонентов и не миллионы мобильных, но начало есть... Впрочем, как показала конференция Fixed Mobile Convergence (ноябрь 2006 г., Москва), это начало не обещает в ближайшем будущем больших «С»-потрясений – слишком много сдерживающих факторов со стороны самих операторов, как «F», так и «M».

Прогноз погоды: ветер западный, умеренный

Нельзя сказать, что в части реализации FMC у России большое временное отставание. Так, British Telecom запустил в коммерческую эксплуатацию конвергентные услуги BT Fusion в октябре 2005 г. Решение на базе UMA обеспечивает переключение из сети Wi-Fi в GSM и обратно без разрыва соединения. По аналогичной схеме пошел и Orange.

Наиболее распространенные FMC-сервисы

– **на Западе:** определение местонахождения абонента, месседжер, контроль присутствия абонента, определитель номера, единая система оплаты услуг, персональная адресная книга, конференция, доступ к видео, сетевые игры. Услуги востребованы прежде всего в квартирном секторе;

– **в России:** доступ к VPN, единая система оплаты услуг, закрытый сокращенный план нумерации, единый номер, доступ к услугам связи при помощи универсальных телефонных аппаратов, контроль присутствия и определение местонахождения абонента. Практически все FMC-проекты ориентированы на корпоративного клиента, на предприятия среднего и малого бизнеса.

По данным МТТ, Fixed Mobile Convergence 2006

Что сделал оператор и что получил? ВТ организовал конвергентный терминал Bluetooth/GSM с единым телефонным номером, создал портал услуг с добавленной стоимостью, снизил цены на базовую услугу телефонной связи до уровня 15–25% от цен других операторов (на 20% дешевле Skype) и на пропуск трафика до уровня 45–55% от аналогичных тарифов других операторов.

В числе достижений называется и создание успешной конкуренции сотовым операторам. В частности, фиксированный оператор начал активно продавать «законные» услуги сотовиков – рингтоны, логотипы, гороскопы и т.п. Более того, дома абонент перестал говорить по мобильному телефону и вернулся к проводному. Для сотовых операторов возникла реальная угроза потери доходов. По данным Forrester Research, ARPU сотовых операторов для абонентов, перешедших на Wi-Fi-телефонию, сократится вдвое. А в дальнейшем, по прогнозам экспертов, их доходы будут уменьшаться на \$240 млн с каждого миллиона потерянных пользователей.

Естественно, такое положение дел не устраивает сотовых операторов, и некоторые из них (O2 и Vodafone в Великобритании, Sonofon в Дании, T-Mobile в Германии и др.) уже

предприняли защитные меры: если абонент находится дома или рядом с ним, цена на услуги сотовой связи для него стремительно падает. По данным ЦНИИС, темпы роста подписчиков на такую услугу на порядок превышают темпы роста абонентской базы FMC: если за год у BT Fusion количество абонентов достигло 100 тыс., то у Sonofon – около 1 млн.

Главные сомнения сотовых операторов: нужна ли им такая конвергенция услуг? Нет уверенности и у абонентов: большинство из них (90,5%) сдерживает необходимость покупать двухрежимный терминал.

FMC со столичной пропиской

На российском рынке представлено несколько FMC-проектов «большой тройки» и фиксированных операторов. Наиболее активен «МегаФон», выступающий в партнерстве с целым рядом разновеликих операторов проводной связи – «Гарс Телеком», «Центральный телеграф», «Матрикс», «Кантриком». У «ВымпелКома» партнеры «Эквант» и

NX серия
10–1200 кВА
система бесперебойного
электропитания Liebert

ИБП нового поколения с двойным преобразованием, работающий в режиме «True On-Line».

Благодаря фронтальному доступу к основным элементам, большому набору настраиваемых параметров удобен в эксплуатации и обслуживании.

Возможность использования до шести модулей без центрального статического переключателя.

Свобода выбора конфигурации: тип батарей, количество блоков, тип устройств связи.

Возможность мониторинга в реальном времени по различным каналам: релейная плата, SNMP Web, ModBus/Bus.

Год бесплатного
сервисного обслуживания.

Liebert.

RadiusGroup
DEPARTMENT OF ENERGY SYSTEMS

Ведущий Мастер-дистрибьютор ИБП Liebert (Emerson); комплексные проекты в области бесперебойного и гарантированного электропитания.

Вся линейка ИБП Liebert от 350 ВА до 1200 кВА.
Москва: (495) 6-410-410 Санкт-Петербург: (812) 740-38-00
Самара: (846) 927-00-00 Тула: (4872) 30-42-19
www.radistr.ru www.radius-group.ru info@radistr.ru



реклама

топ-сертифицирован

«Голден Телеком», у «Скай Линк» – «Комстар-ОТС», у МТС – МГТС. По количеству проектов мы никак не отстаем от зарубежных операторов. Масштаб другой. И у них-то абонентов не густо, а у нас на всё про всё – 27 тыс.

Главный недостаток российских проектов, по мнению А. Лежепекова (МТТ), их географическая привязка: все они «прописаны» в основном в Москве и Санкт-Петербурге. К слову, сам МТТ оказался в интересном с точки зрения ФМС положении. Созданный в 1994 г. как транзитный оператор для сетей подвижной связи, в 2006 г. МТТ вышел и на рынок междугородной и международной телефонной связи. Сегодня потребители его услуг не только операторы и контент-провайдеры, но и конечные абоненты. В этом сегменте МТТ и намерен реализовать свой ФМС-потенциал: внедряемая услуга «Универсальный номер» объединит рабочий, домашний и мобильный телефонные номера абонента. Причем реализована она будет на всей территории РФ с использованием нумерации ИСС и нумерации операторов местной и зонавой связи. В 2007 г. МТТ продолжит разработку и внедрение конвергентных сервисов: многопротокольный мобильный доступ, месседжер, контроль присутствия абонента, доступ к VPN, единую систему оплаты услуг и т.д. Возможно, именно эти планы МТТ выведут российские ФМС-услуги на всероссийский масштаб.

После дежавю

Один из активных участников прошлой ФМС-конференции (см. «ИКС» № 2'2006, с. 6–7) гендиректор «Гарс Телекома» П. Гореньков заметил в этот раз, что его «не покидает ощущение дежавю»: за год на российском «пяточке» ФМС практически ничего не изменилось. Не согласимся и свидетельствуем: состоялся предметный анализ причин нынешней стагнации



Средний бюджет ФМС-проекта для корпоративного клиента – около \$100 тыс. в месяц: каналы связи – \$50 тыс., VPN и поддержка – \$30 тыс., трафик offnet – \$20 тыс., мобильный трафик – \$10 тыс.

По данным «Гарс Телекома»

зарождающегося рынка ФМС. А правильно поставленный диагноз, как известно, половина успеха лечения.

Итак, что сдерживает развитие ФМС в России? По мнению МТТ, это слабая осведомленность потенциальных пользователей о перспективных услугах, отсутствие комплексных исследований отечественного рынка конвергентных услуг, неурегулированность законодательной базы. Общее мнение – незаинтересованность проводных операторов в активизации действий. Даже П. Гореньков, год назад считавший, что конвергентные услуги помогут фиксированному оператору повысить ARPU с \$50 до \$200, согласился: никто всерьез не рассматривает ФМС как источник доходов. Это – средство удержания клиентов, повышения их лояльности. Такие «тонкие материи» для российских проводных операторов пока что неактуальны: они

еще не пережили шока, как их западные коллеги, когда абоненты последних стали отказываться от телефонных номеров. У нас же позиция проводных операторов неизменна: капзатраты должны покрываться доходами.

Что касается сегодняшних примеров организации ФМС,



П. Гореньков: «Принципиально важно, чтобы услуга ФМС предлагалась от лица фиксированного оператора связи»

то, по словам П. Горенькова, они имеют «достаточно полный набор недостатков, который делает пользование этими продуктами вычурно-неудобным: два счета, два контракта, непонятные агентские схемы; наконец, эти два оператора по-прежнему позиционируют себя как конкуренты, что бессмысленно». Это было сказано в связи с тем, что сотовые операторы, предлагая ФМС, продвигают в первую очередь собственные корпоративные тарифы – более низкие, чем на конвергентную услугу.

Возвращаясь к теме неприбыльности ФМС, глава «Гарс Телекома» считает, что вопрос не закрыт: «Мы утверждаем, что за услугу конвергенции клиент готов платить. Но чтобы продукт развивался, мобильные и фиксированные операторы должны договориться, кто будет «рулить». Можно не только остано-

вить колоссальную эрозию тарифов, которая сейчас происходит, но и сделать этот продукт прибыльным. А конкуренция между операторами убивает ФМС, вымывает из него деньги. Если тарифы не поднимутся, то ни сотовые операторы, ни фиксированные инвестировать в ФМС не будут».

Чтобы сотрудничество в рамках проекта ФМС принесло успех, необходимо четко распределить роли и зоны ответственности операторов. По мнению «Гарс Телекома», фиксированный оператор должен выступать в качестве единого контрагента для корпоративного клиента по SLA, предоставлять коммутационную емкость, каналы связи, биллинг, Help Desk, сервис-менеджмент. В зоне ответственности сотового оператора – мобильная емкость, беспроводная сеть, SIM-карты.

Вопрос «кто доминирует в ФМС?» – весьма дискуссионный.

Можно согласиться, что для корпоративного клиента ФМС (а таковой в России пока преобладает) «главным» выступает оператор фиксированной связи. Для частного абонента – скорее сотовый. В конце концов, сегодня все

компании «большой тройки» имеют лицензии на предоставление услуг фиксированной связи и при необходимости, как заметил Е. Пикерстий («Соник Дуо»), могут стать еще и проводными операторами. И подчеркнул: «Важно не выяснять, кто главнее, а понять, кто выиграет от конвергенции больше – мобильные операторы или фиксированные, для кого услуга будет более привлекательна». Этот вопрос остался открытым. Как и новый, поставленный директором научного центра «Гармонизация услуг связи» ЦНИИС С. Журовым: так ли безальтернативна ФМС, если уже существуют технологии, обеспечивающие аналогичные услуги и не требующие сотрудничества конкурентов?

А вдруг окажется, что добрая «F» и «M» конкуренция лучше худой «F» и «M» конвергенции?..

Лилия ПАВЛОВА

Спутники обслуживают универсальную услугу

До истечения срока, отпущенного президентом на телефонизацию всей страны (до конца 2008 г.), времени остается немного, а удаленных и труднодоступных местностей в ней по-прежнему более чем достаточно. На помощь операторам универсальной услуги приходят спутниковые технологии.

«Южная телекоммуникационная компания», выигравшая конкурсы на предоставление универсальной услуги связи во всех десяти субъектах ЮФО, решила использовать при построении таксофонных сетей универсального обслуживания стационарные терминалы спутниковой связи системы Globalstar. В конце 2006 г. она заключила контракт с ЗАО «ГлобалТел» на поставку более 2 тыс. таких терминалов, которые будут установлены в Астраханском и Ростовском филиалах ЮТК. Поставку оборудования планируется завершить в феврале 2007 г.

Сеть таксофонов универсального обслуживания со спутниковым радиодоступом Globalstar



Источник: «ГлобалТел»

Работоспособность сети таксофонов универсального обслуживания с использованием оборудования спутникового радиодоступа Globalstar (см. схему) была проверена в ходе тестовых испытаний, проведенных летом 2006 г. в Астраханской области. Помимо терминалов Globalstar, в состав протестированного решения входят модифицированный таксофон «Телекарт-121» (Globalstar) производства «Телекарт-Прибор» (Одесса) и устройство сопряжения спутникового канала с местной АТС (УССК1/8) производства «Дизайн-центр ИДИС» (Москва). По оценке специалистов ЮТК, стоимость полного комплекта оборудования для подключения одного удаленного таксофона «Телекарт-121» к местной АТС – менее 90 тыс. руб.

С помощью спутниковых линий связи в Астраханской и Ростовской областях будет подключено более 900 таксофонов (около 35% их общего количества в этих областях). Поскольку аппаратная реализация этого решения достаточно проста и оно экономически эффективно для удаленных и малонаселенных пунктов, ЮТК собирается использовать терминалы Globalstar и во всех остальных регионах

ЮФО: Волгоградской области, Краснодарском и Ставропольском краях, республиках Северная Осетия–Алания, Кабардино–Балкария, Карачаево–Черкессия и Калмыкия.

Аналогичный контракт «ГлобалТел» заключил в конце 2006 г. с «Сибирьтелеком». В феврале–марте 2007 г. компания поставит оборудование спутникового радиодоступа для создания четырех региональных сетей таксофонов: в Иркутской области, Красноярском крае, республиках Алтай и Хакасия.

Планируют использовать оборудование Globalstar для создания сетей таксофонов и другие операторы универсального обслуживания: «Глобал-Телепорт» в Республике Тыва, «Дагсвязьинформ» в Дагестане и ФГУП «Электро-связь» Чеченской Республики.

В решении на базе спутникового оборудования Globalstar операторы электросвязи привлекают простота установки и применения, малое время развертывания таксофонных сетей, низкие амортизационные и эксплуатационные затраты, отсутствие необходимости оформления разрешительных документов и соответствие технологии отраслевым требованиям к организации универсальных услуг связи. ИКС

МУЛЬТИСЕРВИСНЫЙ АБОНЕНТСКИЙ КОНЦЕНТРАТОР М-200



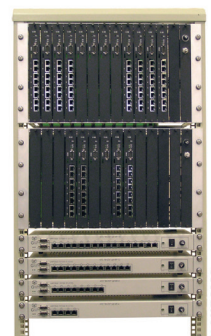
- 16...208 аналоговых абонентов
- 8...48 ADSL (ADSL2+) портов
- 6...48 4-х пр. РСЛ с ВСК
- 1...3 потока E1
- Ethernet-поток (протокол H.323)
- 1...3 HDSL-модема (E1+Eth.)
- 100% тарификация
- GORM

ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ УНИВЕРСАЛЬНОЙ УСЛУГИ

МУЛЬТИСЕРВИСНЫЙ КОНЦЕНТРАТОР ДОСТУПА М-200

- 8...128 потоков E1 (G.703)
- Ethernet-порт
- Полнодоступное коммутационное поле
- Программируемый доступ
- Маршрутизация системных сообщений
- GORM
- Многоуровневая тарификация и приоритезация трафика
- Питание от шины 48/60В DC

Рекомендуется для построения местных, комбинированных и межзоновых узлов с применением широкого спектра МСС.



ОТЛИЧНОЕ МУЛЬТИСЕРВИСНОЕ РЕШЕНИЕ

КОМПАНИЯ МТА – г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



- Выгодные условия для партнеров
- Индивидуальный подход
- Поставки со склада г. Санкт-Петербург и г. Москва

ТЕЛ: (812) 331-15-52 (10 ЛИНИЙ)

WWW.M-200.COM

Менеджмент успешного бизнеса

Внедрение современных технологий менеджмента – задача крайне актуальная для всего отечественного бизнес-сообщества. Ведь не за горами вступление России в ВТО – серьезное испытание конкурентоспособности отечественного бизнеса, требующее создания новой, высокоэффективной национальной экономики. В этой связи интерес вызывает ежегодный конгресс «Менеджмент успешного бизнеса», прошедший в конце года в Москве в рамках Европейской недели качества в России.

Формально конгресс представляет собой глобальное мероприятие, в ходе которого обсуждаются перспективы развития систем менеджмента, и не имеет какой-либо отраслевой принадлежности. Однако даже перечень организаторов, спонсоров, лауреатов премий конгресса и просто докладчиков позволяет характеризовать его направленность скорее как «Менеджмент успешного телекоммуникационного бизнеса». Государство было представлено на конгрессе Министерством информационных технологий и связи, Федеральным агентством связи, Федеральной службой по надзору в сфере связи и Радиочастотным центром Центрального федерального округа. Бизнес-сообщество делегировало на форум полтора десятка телекоммуникационных компаний, включая таких «тяжеловесов», как спонсоры в лице Orange Business Services, «Алкатель», «Голден Телеком», «ТрансТелеКом», «Сибирьтелеком» и лауреаты различных дипломов конгресса – «ИскраУралТЕЛ», «ВолгаТелеком», «NEC-Нева». Авиационная «Компания «Сухой» и «Мясной Дом Бородина» внесли разнообразие в сплоченную телекомовскую дружину.

Участники конгресса охватили широкий спектр проблем: глобальный менеджмент, нормативно-правовое обеспечение бизнеса, конкурентоспособность, качество менеджмента, управление инвестиционным проектированием. Общим тоном выступлений, пожалуй, была определенная тревога по поводу ка-

чества российского менеджмента и темпов внедрения инноваций в перспективе скорого вступления России в ВТО. Заместитель председателя Комитета Госдумы РФ С. Колесников откровенно негативно охарактеризовал динамику развития российской науки и техники и инновационной деятельности. С ним согласен заместитель руко-

ководителя ФАТРИМ (бывший Госстандарт) Е. Петросян, который отметил серьезное отставание российских компаний в создании систем менеджмента качества (СМК). По его словам, за рубежом все компании, которые поставили себе целью иметь сертификаты соответствия СМК стандарту ISO 9000, их уже получили. В России же сертифицированных СМК мало, само отношение российских директоров к менеджменту качества не внушает оптимизма – руководители часто не понимают значения СМК. Поэтому Е. Петросян считает необходимым применить административный ресурс для добровольно-принудительного создания СМК и сертификации предприятий.

Каковы последние зарубежные веяния в области качества и систем менеджмента? Вице-президент Европейской организации качества Ю. Гусаков сообщил, что в Евросоюзе создается стандарт корпоративной социальной ответственности и это коммерчески оправданно. Высококосознательные европейцы охотнее покупают у тех компаний, чья социальная ответственность соответствует стандарту. А российский потребитель абсолютно не готов платить дороже социально ответственным компаниям, однако охотно покупает задешево у абсолютно безответственных в социальном отношении коммерсантов. Как говорится, кто бы сомневался.

Е. Петросян рассказал о концепции глобального менеджмента, вызревающей в недрах зарубежных организаций по стандартизации: в настоящее время создаются интегральные системы менеджмента, которые охватывают не только качество, экологию и информационную безопасность, но также социальную ответственность, инновационную деятельность и многое другое (всего более 27 стандартов систем менеджмента).

На конгрессе были вручены премии в области качества и активного применения современных технологий менеджмента. Лауреатами стали «Алкатель», ФГУП «Радиочастотный центр Центрального федерального округа», «ИскраУралТЕЛ», «Межрегиональный ТранзитТелеком», «Уралсвязьинформ», «Башинформсвязь», «NEC-Нева», «ВолгаТелеком».



Председатель Всероссийской организации качества Г.П. Воронин и гендиректор ГК «Интерэкомс» Ю.И. Мхитарян. Соответствует ли качество российского менеджмента стандартам ВТО?

Дмитрий СИЛИН

Ровесник СНГ

Региональное содружество в области связи всего на десять дней моложе СНГ. В конце 2006 г. им обоим исполнилось 15 лет.

РСС стало профессиональным связистским аналогом политического Содружества Независимых Государств. Не случайно и создано оно было по инициативе администраций связи 11 государств 17 декабря революционного 1991-го, почти сразу же после ратификации белорусским и российским парламентами Беловежского соглашения славянской тройки. Через год в РСС вошла Грузия. За прошедшие годы, по данным исполкома Содружества, протяженность телефонных каналов в странах-участницах выросла в 10 раз, доходы от услуг связи – в 5 раз, плотность сотовой связи – более чем в 30 раз.

Справка «ИКС». Координационный совет государств-участников СНГ по информатизации при РСС

Создан в октябре 2002 г. по решению правительств государств-участников СНГ в целях координации сотрудничества стран в сфере информатизации и интеграции в мировое информационное сообщество. Членами КСИ являются государства-участники СНГ в лице руководителей органов исполнительной власти, осуществляющих государственное управление, госполитику и координацию работ в области связи и информатизации.

По словам Л.Д. Реймана, вновь переизбранного на второй, четырехлетний, срок председателем Совета глав администраций связи (АС) Содружества, «РСС позволило сохранить общее телекоммуникационное пространство».

При этом Содружество в области связи открыто политическим ветрам. На юбилейном, 36-м заседании Совета глав АС РСС и 10-м заседании Координационного совета государств-участников СНГ по информатизации при РСС отсутствовали представители нынешнего российского и СНГовского оппонента – Грузии. По этой причине полномочия заместителя председателя Совета РСС на 2007 г. принял не представитель Грузии (как положено бы по алфавиту вслед за Белоруссией), а глава администрации связи Казахстана.

С другой стороны, членом РСС в статусе наблюдателя стала Республика Словения, последовав примеру Латвии, Литвы и Эстонии. Представлявший на юбилейных торжествах страну министр экономики А. Визьяк напомнил, что словенская экономика находится в стадии вступления в европейский рынок: «Мы теперь часть ЕС». Тем не менее, переходя с начала 2007 г. на евро, Словения опасается терять социалогерные корни и рынки, поэтому стремится к двойной интеграции. А ласковый телок, как известно, двух маток сосет.



Л. Рейман самоотвод не взял и пошел на второй срок



РСС – содружество сколь связистское, столь и политическое

РСС как межгосударственный координирующий орган официально признано наблюдателем в МСЭ и Всемирном почтовом союзе (ВПС). Об этом свидетельствуют открытие Зонального представительства МСЭ в России, которое должно привлечь дополнительные инвестиции для совместных проектов МСЭ и СНГ в сфере электросвязи, а также высокие и, что приятно, русскоговорящие гости 15-летнего юбилея Содружества – новый генеральный секретарь МСЭ Х. Туре и директор Бюро радиосвязи МСЭ В.В. Тимофеев. Удачными для РСС оказались итоги Полномочной конференции МСЭ (ноябрь 2006 г., Анталья, Турция): консолидированная позиция обеспечила отражение общих предложений РСС в заключительных документах конференции, а также избрание России и Украины в Совет МСЭ, представителя Кыргызской Республики Б.Н. Нурматова в Радиорегламентный комитет МСЭ и переизбрание В.В. Тимофеева.

Гендиректор Международного бюро ВПС Э. Дайан, охарактеризовав РСС как «один из динамичных союзов», подчеркнул, что важное направление деятельности его организации – регионализация и поддержка региональных объединений. Тем более что, по общему признанию, почтовое сообщество «вышло из глубочайшего кризиса». «Почтовая отрасль перестала быть привычной матрицей. Почтовый оператор – один из меняющихся игроков рынка. Почтовые администрации не ограничиваются рамками своих стран, оказывают услуги за рубежом», – говорит председатель группы ВПС по стратегическому планированию и гендиректор «Почты России» И.А. Сырцов. Администрация связи Азербайджана считает, что «нужно сблизить» МСЭ и ВПС, Х. Туре и Э. Дайана, и выступает за организацию совместной международной конференции по взаимодействию почтовой связи и телекоммуникаций, помимо предстоящего в 2008 г. в Найроби конгресса ВПС.

Готовится учреждение Межгосударственного информационно-маркетингового центра (ИМЦ) СНГ для продвижения товаров и услуг на рынки Содружества. Россия и Беларусь уже представили свой сегмент ИМЦ. Среди социальных проектов РСС – внедрение информационных и биометрических технологий в паспортно-визовые документы нового поколения и создание совместных национальных телемедицинских консультационно-диагностических систем.

Наталья КИЙ



А.А. Сысов: «ГИПРОСВЯЗЬ» – это компания-проектировщик федерального уровня»

«ГИПРОСВЯЗЬ»: романтика и проза проектирования

ОАО «ГИПРОСВЯЗЬ» – крупнейший российский институт проектирования систем и средств связи. Его история началась в 1932 г. с создания треста «Связьпроект», который впоследствии был преобразован в Государственный институт по изысканиям и проектированию сооружений связи. Сегодня «ГИПРОСВЯЗЬ» – самая опытная проектная организация отечественной отрасли связи.



(499) 197-1231
(499) 197-1084

www.giprosvyaz.ru
mail@giprosvyaz.ru

Опыт и надежность

За свою 75-летнюю историю «ГИПРОСВЯЗЬ» стала автором проектов большинства сооружений и линий связи на территории России и бывшего СССР, междугородных и международных магистралей, местных городских телефонных сетей.

Общепризнанно, что специалисты института всегда на высоком профессиональном уровне выполняют проекты для самых разных направлений отрасли, разрабатывают базовые нормативные документы и акты, на основе которых строятся современные системы связи и развиваются телекоммуникационные сети.

А ведь в 90-е годы, в период становления рынка, операторы связи попытались взять на себя эти не свойственные им функции, вплоть до проектирования с нуля и строительства систем связи. Однако быстро поняли, что проектированием должны заниматься специализированные организации, обладающие соответствующей квалификацией. Именно такой организацией и является институт «ГИПРОСВЯЗЬ». Главное – он надежный партнер, который несет всю полноту ответственности за сделанную работу.

Весомое свидетельство профессионализма компании – солидный архив выполненных проектов. На таком фундаменте «ГИПРОСВЯЗЬ» имеет возможность дешевле и быстрее выполнять новые проекты, модернизировать существующие сети. В ее активе – системные проекты сетей связи компаний «Связьинвеста», других операторов, специальных инфраструктур для МЧС, МВД, ФСБ, Минобороны и других организаций на всей территории страны.

Генеральный проектировщик «Связьинвеста»

В 1997 г. «ГИПРОСВЯЗЬ» вошла в состав ОАО «Связьинвест», а с начала 2007 г. институт – генеральный проектировщик для всех компаний холдинга. Имея такой статус, «ГИПРОСВЯЗЬ» может более эффективно удовлетворять потребности межрегиональных компаний в области проектно-изыскательских работ

и проектно-сметной документации, предоставлять услуги по подготовке, корректированию и выпуску нормативных актов и документов.

Конечно, основные планы «ГИПРОСВЯЗИ» – это планы «Связьинвеста». Здесь и расширение существующих сетей междугородной и междугородной связи и станционных сооружений, и строительство дополнительных мощностей, и модернизация аналоговых систем (их в российском оборудовании – около 42%), и проекты, которые позволят развивать универсальную услугу связи и проводить интерне-тизацию школ. «ГИПРОСВЯЗЬ» занимается проектами NGN и созданием систем на базе самых современных телекоммуникационных технологий (3G, DWDM, Wi-Fi, WiMAX, IPTV и др.).

Институт предложил «Связьинвесту» разработать системные проекты, которые дадут возможность осуществить сопряжение сетей связи всех компаний холдинга. Поэтому в ближайших планах «ГИПРОСВЯЗИ» – разработка проектов, которые определяют будущее МРК как минимум на 5 лет: их развитие, спектр услуг, долю на рынке.

Олимпийские старты и не только

«ГИПРОСВЯЗЬ» не собирается отказываться от работы и с другими отечественными операторами. Институт выполняет проекты для сотовых компаний, в том числе для «большой тройки». Крупным заказчиком также является МГТС.

В декабре 2006 г. институт выиграл тендер на проектирование основных объектов связи ФЦП «Развитие города Сочи как горноклиматического курорта (2006–2014 гг.)» и получил более 50% пакета заказов на разработку проектной документации. В частности, будет участвовать в проектировании и строительстве ВОЛП протяженностью почти 600 км вдоль автомобильных дорог, связывающих Сочи с Анапой и Краснодаром, и трех объектов электрической и почтовой связи в поселке Красная Поляна и в двух Олимпийских деревнях. Каждый такой объект будет иметь

реклама

собственное отделение почтовой связи, переговорный пункт, АТС и пресс-центр, оснащенные самым современным телекоммуникационным оборудованием, вплоть до аппаратуры широкополосного беспроводного доступа.

Общая сметная стоимость объектов вместе с ВОЛП – около 1,1 млрд руб., причем все они будут построены независимо от олимпийской судьбы Сочи, которую Международный олимпийский комитет должен решить в июле 2007 г. К настоящему времени «ГИПРОСВЯЗЬ» уже завершила рекогносцировочные изыскания с целью определения расположения трассы ВОЛП, разработала архитектурные и объемно-планировочные решения по всем объектам и приступила к доработке проектно-сметной документации.

Новые задачи и новые горизонты

Конечно, обеспечить из Москвы должный качественный уровень, приемлемые цены и требуемые сроки выполнения проектных работ по всей территории страны практически невозможно. Поэтому было решено приблизить «ГИПРОСВЯЗЬ» к заказчикам и открыть ее филиалы в регионах России. Четыре из них уже работают – это Южный, Северо-Западный, Центральный (в Москве) и Сибирский, где занято 700 специалистов.

Новые задачи обусловили появление новых подразделений «ГИПРОСВЯЗИ», позволяющих более активно, адекватно своим возможностям работать на современном рынке. В частности, усилен экономический блок,



так как от цены проекта многое зависит – и его успешность, и жизнь самого предприятия, и заработная плата сотрудников. Кроме того, в «ГИПРОСВЯЗИ» появились специалисты, которые занимаются вопросами стратегического развития в интересах холдинга «Связьинвест» и всей отрасли. Новый коммерческий блок занимается мониторингом рынка, маркетинговыми исследованиями, исследованиями перспектив развития отрасли и прогнозированием, чтобы подготовить компанию к тому или иному развитию событий в различных сегментах рынка. Причем необязательно на территории России.

По словам генерального директора ОАО «ГИПРОСВЯЗЬ» А.А. Сысоева, если будет разрешение «перейти границу», институт готов выполнить проект и за рубежом: «Наши специалисты не хуже немецких или японских, а зачастую даже лучше». Они могут выполнить полный цикл работ, от анализа рынка и проектирования до освоения мощностей введенного в строй объекта, и совместить при этом романтику творчества проектировщика с прозой следования требованиям нормативных документов.

ОАО «ГИПРОСВЯЗЬ»:

123298, Москва, ул. 3-я Хорошевская, д. 11.

Тел.: (499) 197-1231, 197-1084;

факс: (499) 197-1074;

www.giprosvyaz.ru;

mail@giprosvyaz.ru

**ГИПРО
СВЯЗЬ**

**ЛИДЕР
ПРОЕКТА**

**ГЛАВНЫЙ ИНСТИТУТ
ПРОЕКТИРОВАНИЯ
СИСТЕМ И СООРУЖЕНИЙ
СВЯЗИ**

Лидер Проекта

ОАО Гипросвязь, 123298, Москва, 3-я Хорошевская, д. 11
тел.: (499) 197-1231, 197-1084; ф.: 197-1074;
www.giprosvyaz.ru, e-mail: mail@giprosvyaz.ru

Безопасность – это прибыль!

Мысль о том, что ИБ не статья расхода, а ИТ-сервис, который приносит прибыль или хотя бы позволяет избежать незапланированных издержек, медленно, но верно овладевает умами пользователей ИС и руководителей бизнеса. Немалая заслуга в этом принадлежит «просветительским» семинарам системных интеграторов. Один из таких провела в декабре «АМТ-Груп» в содружестве с партнерами (Cisco, BSI, S-Terra CSP, Trend Micro, Microsoft, Aladdin и WebSense) для своих заказчиков – сегодняшних и будущих.

«Информационная безопасность – это услуга, встроенная в Service Desk» – таков лейтмотив выступления руководителя направления ИБ компании «АМТ-Груп» С. Романовского, посвященного проектированию корпоративных СИБ. Процессный подход, оценка бизнес-рисков, их анализ и технологическая составляющая должны стать основой построения систем защиты. И для их реализации есть все возможности – как технологические, так и методологические.

Методическую основу анализа рисков предоставляют известные стандарты ISO 27001-2005 и



Н. Горобец: «Неверно, что ISO 27001 предназначен только для аудита СУИБ. Он показывает, как сделать ИС более защищенной»

ISO 20000-1. Последний позволяет оценить качество ИТ-сервисов и обеспечить контроль их функционирования, а с помощью общих практик ISO 27001-2005 – сформулировать правила использования средств ИБ и принципы их управления. По мнению гендиректора российского отделения BSI Н. Горобец, принятие в 2007 г. второй части ISO 27001, описывающей универсальные критерии управления СИБ, позволит еще более упростить процедуру создания «правильной» системы защиты и системы управления ИБ и четко определить активы компании и их ценность. Именно тогда меры ИБ начнут «выражаться» в деньгах, которые компания сможет сэкономить, избежав нежелательных инцидентов.

Ни один из партнеров, представивших свои решения, не забыл о главном лозунге семинара, провозглашенном Microsoft и вынесенном нами в заголовок. Все выступления содержали финансовые оценки возможных рисков от применения того или иного решения (или пренебрежения таковым). Так, В. Широков (S-Terra CSP), рассказывая о новом продукте NME-RVPN (см. «ИКС» № 12'2006, с. 30), даже привел расчет TCO при использовании этого VPN-модуля для маршрутизаторов Cisco с российской криптографией.

Не менее «экономическим» оказалось выступление М. Прибочего, зам. директора по развитию бизнеса компании «Прикладная логистика» (Trend Micro), который оценил TCO для антивирусного ПО масштаба предприятия разных поставщиков, исповедующих разные условия поддержки и обучения.

Заинтересовала аудиторию и новая программа Microsoft Security Software Advisors (SSA), участникам которой будет предоставлена возможность собирать данные о безопасности ИТ-инфраструктуры как с помощью ПО Baseline Security Analyzer, так и Microsoft Security Assessment Tool (MSAT), а по итогам статистики получать рекомендации по ее совершенствованию. Участие в программе SSA позволит сравнить показатели защищенности своей компании с другими, работающими в той же отрасли.



С. Турчин: «Не забывайте о «размытых до эфира» границах современной сети: здесь нужна и защита беспроводных сегментов, и радионаблюдение прилегающих территорий»

Разработка

Производство

Поставка

- Шкафы и стойки для сетей передачи данных, кабельного телевидения
- 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

Самара: беспокойный рынок

За самарскую землю издревле шла ожесточенная борьба. По свидетельствам археологов, уже в эпоху палеолита первобытные племена спорили за право охотиться на водившихся здесь мамонтов и шерстистых носорогов. И тех и других благополучно истребили, и цивилизованные потомки стали бороться за эту территорию в связи с ее удобным географическим положением в излучине Волги, плодородными землями и обильными рыбными ресурсами. Сейчас соперничество идет на рынке связи.



Происхождение названия «Самара» остается загадкой – во множестве научных трудов аргументированно доказывается, что корни этого слова венгерские, узбекские, арабские, китайские, египетские, греческие, иудейские... К счастью, не нужно выяснять истоки названия второго крупного города области – Тольятти, который не сильно уступает столице региона как по своим размерам (700 тыс. человек против 1100 тыс. в Самаре), так и по уровню развития телекоммуникаций. Два этих города и определяют лицо рынка связи Самарской области.

Доходы от телекоммуникационных услуг в Самарской области в 2006 г., по предварительным данным, составили \$590 млн. На Волге с ней может сравниться разве что Нижегородская область. Да и в других частях страны ее превосходят лишь две столицы, Краснодарский, Свердловский и Новосибирский регионы.

Неудивительно, что на долю в таком большом пироге претендуют многие операторы. С носорогов и плодородных земель борьба перешла в сферы более высокие – конкуренция идет за лояльность абонентов сетей связи. И, как и встарь, самарский рынок отличается высоким накалом этой борьбы.

Конкурирующим альтернативным операторам удалось даже подвинуть гранда местного рынка **телефонной связи** – «ВолгаТелеком». Если в большинстве регионов традиционный оператор контролирует не менее 80–90% этого рынка, то в Самарской области он имеет лишь две трети доходов. Еще одно отличие – не

один-два, а целая группа успешных альтернативных операторов. Среди наиболее значимых – тольяттинские операторы АИСТ и «Инфолада», занимающие вместе 12% рынка. «Инфолада» к тому же вышла на рынок Самары, где кроме нее действуют «Самарасвязьинформ», «Самтелеком», «Голден Телеком» и другие. Всего местную связь в регионе предлагают около 80 компаний.

Альтернативные операторы не дают покоя «ВолгаТелекому» и на **интернет-рынке**. Основные игроки – те же,

Структура рынка телекоммуникаций Самарской обл. по итогам 9 мес. 2006 г.



что были перечислены выше, плюс «Самара-Интернет» и «Крафт-С». Быстро развиваются новые проекты – пермский «гость» «ЭР-Телеком» и беспроводной MetroMAX. Благодаря успехам этих игроков МРК занимает лишь половину местного интернет-рынка – явление для российских регионов довольно редкое.

При такой активности операторов неудивительно, что самарский интернет-рынок – среди крупнейших в стране. Регулярно пользуются Интернетом 250 тыс. самарцев, что, впрочем, составляет лишь 8% населения, – так что рынку есть куда расти. Охотно ос-

ваивают самарцы широкополосные технологии – доля коммутируемого доступа за 2006 г. сократилась, по предварительным данным, на 7% и дает лишь треть всех интернет-доходов.

В **сотовой же связи** на самарском рынке ничего необычного – усердно соревнуются друг с другом «большая тройка» плюс местный СМАРТС и проект CDMA-450 от «ВолгаТелекома» с 1% рынка. Выигрывает в этой гонке «МегаФон», не только имеющий большую абонентскую базу, но и активнее других привлекающий новых клиентов. В 2006 г. постепенно сокращала разрыв с лидером лишь МТС. Впрочем, поскольку сотовое проникновение на самарском рынке уже год превышает 100%, борьба в значительной степени сводится к переманиванию пользователей у конкурентов.

Таков рынок связи Самарской области: крупный, динамичный, перспективный, но новичкам закрепиться здесь очень непросто. Лобовая атака на массовый рынок, где работает целый ряд закаленных в боях друг с другом игроков, потребует немало ресурсов. Но можно пойти и другими путями: скажем, как MetroMAX, найти рыночные ниши, в которых конкуренция пока не так высока, или по примеру «Голден Телекома» приобрести одного из существующих успешных операторов. Даже на таком конкурентном рынке возможности для желающих вступить в этот «бойцовский клуб» найдутся.

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



13–15 марта 2007 г. в Подмоскowie (комплекс «Березки») состоится **4-й международный форум «Связь на море и реке-2007»** (научно-техническая конференция и выставка технических средств).

Тематика форума: опыт эксплуатации береговых систем связи и навигации, перспективные проекты; новые требования к аппаратуре связи и навигации; деятельность международных организаций; система дальней идентификации и контроля местоположения судов (СДИ/LRIT); техническое наблюдение за постройкой судов и судами в эксплуатации; профессиональная подготовка специалистов морского и речного транспорта; внедрение новых технологий и перспективных проектов; спутниковая связь и навигация; международные обязательства РФ в области морской безопасности и др.

Оргкомитет форума: Росморречфлот; «Морсвязьспутник»; Росморпорт; Ассоциация связистов речного транспорта РФ; Российское НТО водного транспорта.

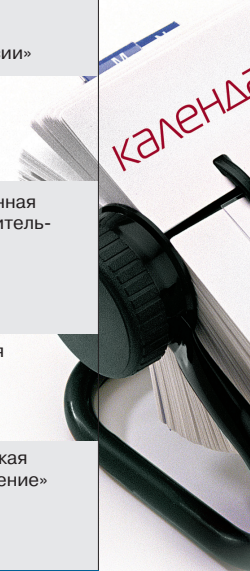
Тел. (495) 967-1850 (доб. 541), 459-7726
www.marsat.ru, www.mvsgt.ru
kazakova@marsat.ru

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, телефон	Наименование мероприятия
21–22.02. Москва. AHConferences: (495) 234-0588, www.ahconferences.com	4-й Международный «CRM-Форум-2007»
27–28.02. Москва. AHConferences: (495) 234-0588, www.ahconferences.com	3-й Международный саммит «Wireless Content & 3G'2007»
27.02–01.03. Москва. Terrapinn Ltd.: www.terrapinn.com	Конференция «Telecoms World Russia & CIS'2007»
27.02–01.03. Москва. Adam Smith Conferences: www.adamsmithconferences.com	4-й ежегодный саммит Института Адама Смита «Корпоративные ИТ-стратегии в России»
13–15.03. Москва. ФГУП «Морсвязьспутник», «МВС Глобальные Телекоммуникации»: www.mvsgt.ru , www.marsat.ru	4-й Международный форум «Связь на море и реке-2007»
13–16.03. Москва. Выставочный холдинг МВК, ВНИИ КП, Ассоциация «Электрокабель»: www.cabex.ru , www.mvk.ru	6-я Международная специализированная выставка кабелей, проводов, соединительной арматуры, техники прокладки и монтажа кабельно-проводниковой продукции «CABEX (Кабели, провода и аксессуары)'2007»
15–16.03. Москва. Международный центр конференций «On Conference»: www.onconference.ru/conferences	Инвестиционный форум Подмоскowie
20–21.03. Москва. МНТОРЭС им. А.С. Попова: (495) 624-0919, 332-9241, ф. 624-6214, tv@org.citnet.ru , www.mntores.inlife.ru/stv.html	15-я Всероссийская научно-техническая конференция «Современное телевидение»

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



Platinum sponsor:



Gold sponsor:



Silver sponsor:



Associate sponsor:



Cocktail reception sponsor:



Refreshment sponsor:



Official publication:



Organised by:



TelecomsWORLD

Russia & CIS 2007



Compete. Win.

27 Февраля - 1 Марта 2007, Москва, Россия

Добейтесь успеха на телекоммуникационном рынке России и стран СНГ

В условиях постоянно растущей конкуренции и стремительной либерализации рынка серия конференций "Телекомз Уорлд" (Telecoms World) предоставляет участникам уровня высшего руководства компаний доступ к информации и контактам, которые необходимы им для обеспечения лидерства в конкурентной борьбе. Программа форума "Телекомз Уорлд Россия и СНГ" ("Telecoms World Russia and CIS") включает три дня интенсивной работы в рамках семинара и конференции. Все важнейшие игроки растущего рынка телекоммуникаций России и СНГ соберутся здесь, чтобы учиться, общаться и делать бизнес. Это событие, на котором НЕОБХОДИМО присутствовать всем операторам стационарных и мобильных систем, представителям оптовых компаний-владельцев сетей и поставщикам технологий.

REGISTER NOW

call: +44 (0) 20 7242 2324 or
 book online at:
www.terrapinn.com/2007/twr

1247/IKS3

Industry leaders speaking include:

Alexey Reznikovich, CEO, Altimio
Konstantin Solodukhin, General Director, MTT
Leonid Melamed, General Director, MTS
Alexey Nichiporenko, First Deputy General Director, Sonic Duo MegaFon
Gherman Supranov, CCO, MoldTelecom
Olga Rumyantseva, Commercial Director, Rostelecom

На конференции выступят ведущие представители данного направления бизнеса:

Алексей Резникович, исполнительный директор компании «Алтимio»
Константин Солодухин, генеральный директор компании «МТТ»
Леонид Меламед, президент компании «МТС»
Алексей Ничипоренко, первый заместитель генерального директора компании «Соник Дуо» («МегаФон»)
Герман Супрунов, коммерческий директор компании «МолдТелеком»
Ольга Румянцева, коммерческий директор компании «Ростелеком»

Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, телефон	Наименование мероприятия
20–22.03. Москва. Exposystems: (495) 995-8080, ccw@exposystems.ru www.exposystems.ru/cccs	6-й Международный бизнес-форум «CallCenterWorld'2007»
27–28.03. Москва. Infor-media Russia: (495) 514-1374, mail@infor-media.ru, www.infor-media.ru	2-я Международная конференция и выставка по дополнительным услугам в сетях нового поколения «VAS Russia'2007»
05–06.04. Москва. АДЭ: www.rans.ru/arrangements/conf_secure2007	6-я Международная конференция «Безопасность и доверие при использовании инфокоммуникационных сетей и систем»
09–10.04. Москва. «Профи-Т-Центр»: (495) 797-6222, ф. 797-6223, info@ptcentre.ru, www.glonass-forum.ru, www.ptcentre.ru/glonass-forum	Международный форум по спутниковой навигации-2007
10–12.04. Санкт-Петербург. ВО «Рестэк»: (812) 320-9660, 303-8863, ф. 320-8090, www.forumtek.ru/index.ru.html	7-й Международный форум «Топливо-энергетический комплекс России»
16–19.04. Киев. «Евроиндекс»: www.enterex.ua	14-я Международная выставка информационных технологий для бизнеса «EnterEX'2007»
19.04. Киев. «Евроиндекс»: www.inter-biz.com.ua	5-я Всеукраинская конференция «Интернет-Бизнес-2007»
19–20.04. Москва. Infor-media Russia: (495) 514-1374, mail@infor-media.ru, www.infor-media.ru/ipo	3-я Международная конференция и выставка по широкополосным беспроводным технологиям «Wireless Broadband'2007»
22–24.04. Екатеринбург. Fort-Ross Ltd: http://ural.cio-summit.ru	Съезд российских ИТ-директоров на Урале «Russian CIO Summit Ural»
23–26.04. Москва. «Экспо-Экос»: www.vt21.ru	8-й Международный форум «Высокие технологии XXI века»

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

5–7 апреля 2007 г. в подмосковном пансионате «Лесные дали» пройдет **11-й Российский интернет-форум (РИФ-2007).**

Тематика форума: регулирование Интернета; появление и рост новых сервисов (start-up-проектов); инвестиции в Рунете; вопросы правовых отношений, роста численности интернет-пользователей, развития инфраструктуры, различных сегментов рынка интернет-услуг.

В программе РИФ-2007 – пленарные и секционные заседания, круглые столы, мастер-классы и тренинги. В ходе форума будут организованы сеансы видеоконференцсвязи и телемосты с региональными отделениями РОЦИТ по всей России. Все мероприятия будут транслироваться в сети Интернет в режиме реального времени.

Особое внимание в этом году будет уделено развитию Интернета в регионах: девиз 11-го форума – «РИФ – вся Россия».

Организатор РИФ – РОЦИТ.

Патронат РИФ-2007 – Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям.

Тел. (495) 124-2337, 996-9602
www.2007.rif.ru, reg@rif.ru

Выставки, семинары, конференции, конференци

ендарь



AHConferences
www.ahconferences.com

III Международный Саммит

27-28 февраля 2007
Москва, Арарат Парк Хаятт

Зарегистрировавшимся:
до 1 февраля 2007 г. - скидка 20%
до 14 февраля - 10%

Wireless Content & 3G - 2007

3G сети: реалии и перспективы

2/3G сети: новые бизнес-модели контент-провайдинга

Case Study Как оптимизировать вещание разнородного мультимедийного контента по подписке

Wireless Content: между 2G и 3G

Case Study Как взаимодействуют операторы сетей связи 3G и поставщики контента и VAS-услуг. Западный опыт

Case Study Как управлять мобильным контентом в 3G

Приглашены к выступлению:

Карл Иоханнессон, генеральный директор, J'son & Partners
Прянишников Николай, исполнительный вице-президент, ВымпелКом
Ничипоренко Алексей, первый заместитель генерального директора, МегаФон
Ройтберг Павел, директор департамента развития новых продуктов и услуг, МТС
Колганова Марина, менеджер по развитию, Alcatel
Караулов Павел, управляющий партнер, Division
Петров Кирилл, управляющий директор, i-Free

реклама

Специальный день

Мобильный маркетинг: новые каналы и способы взаимодействия с потребителями

- Рынок мобильного маркетинга
- Практика мобильного маркетинга.

Приглашены к выступлению:

Коротков Артем, PR-директор, Муз-ТВ

Швецов Вадим, руководитель контент-направления, Евросеть

Беляева Оксана, директор по маркетингу Московского региона и бизнес-сегмента, ВымпелКом

Гофман Ирина, генеральный директор, Rambler Media

Колмановская Елена, главный редактор, Яндекс

Серёгин Дмитрий, руководитель интерактивных проектов, RMG Records

Пикунова Елена, руководитель отдела IT-проектов, Централ Партнершип

Язык конференции: русский и английский; перевод предоставляется.

Стоимость участия:

27 февраля - 16 000 руб. + НДС 18%

28 февраля - 8 000 руб. + НДС 18%

27-28 февраля - 20 000 руб. + НДС 18%

По вопросам участия

обращаться:

Тел./факс: +7 (495) 234-0588

E-mail: register@ahconferences.com

Информационные партнеры:



Бокарев Тимофей, президент, Next Media Group
Чуикин Алексей, член совета директоров Mobile Interactive Co, генеральный директор Dixis
Бородин Владимир, вице-президент, PlayFon
Носик Антон, руководитель службы блогов, СУП
Ночевнов Денис, начальник департамента по новым технологиям и проектам, МегаФон
Борисов Станислав, исполнительный директор, Никита