


SI3000 – СОВМЕСТИМОСТЬ В ЛЮБОМ ОТНОШЕНИИ.

Шаг навстречу IMS.



Продукты SI3000 олицетворяют уверенный шаг в будущее. Они обеспечивают совместимость с сетями различных поколений, они адаптируемы и функциональны, предоставляют превосходную основу для конвергенции фиксированных и мобильных сетей, а также обеспечивают быстрое внедрение новых услуг и решений на заказ.

Продукты SI3000 представлены тремя семействами:

- SI3000 MSAP (Мультисервисная плоскость доступа)
- SI3000 MSCP (Мультисервисная плоскость управления)
- SI3000 OSAP (Открытая плоскость услуг и приложений)

Сделайте уверенный шаг навстречу архитектуре IMS уже сегодня.

Приглашаем посетить стенд группы компаний на выставке Связь-Экспокомм-2007, Москва, Экспоцентр, 14-18 мая 2007 г.

Для получения дополнительной информации посетите наш веб-сайт: www.iskratel.com/si3000.

**ПРЕДПОЛОЖИМ, ЧТО
ГДЕ-ТО ЗДЕСЬ НЕМАЛО
ТЕХ, КОМУ НУЖНЫ
ИННОВАЦИОННЫЕ
УСЛУГИ**

**А ВОТ
ОПЕРАТОРЫ,
КОТОРЫЕ
ГОТОВЫ ИХ
ПРЕДОСТАВИТЬ**

**ТОГДА ЭТО
МЫ — ТЕ, КТО
ПОМОЖЕТ ВАМ
БЫТЬ В ЭТОМ
ПЕРВЫМИ**

Людам нужно всё больше передовых услуг, всё с более богатым содержанием. Но на рынке идёт жёсткая конкурентная борьба. И тут нам есть о чём поговорить. У Эрикссон есть знания, опыт и технологии, которые помогут Вам выиграть. Быстрее выходить на рынок с новыми услугами. Предлагать самые современные приложения. И позволят оставить конкурентов далеко позади.

www.ericsson.ru



ERICSSON 
TAKING YOU FORWARD

реклама



Издается с мая 1992 г.

Издатель
ЗАО «ИКС-холдинг»

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

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

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



РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Ю.Б. Зубарев – председатель
Л.Е. Варакин, А.П. Вронец, Н.Б. Кий,
М.Н. Кожакин, А.С. Комаров, А.В. Коротков,
К.И. Кукк, Б.А. Ластович, Ю.Н. Лепихов,
В.В. Макаров, Т.А. Моисеева, Г.Е. Моница,
Н.Ф. Пожитков, Н.Н. Репин, В.С. Ромбро,
С.К. Сергейчук, В.В. Терехов,
И.В. Шibaева, М.А. Шнелс-Шнелпе,
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. Джекшенова – adj@iks-media.ru
Д.Ю. Жаров, координатор – dim@iks-media.ru

Директор по развитию
М.А. Коженчиков – mk@iks-media.ru

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ
Т.В. Романенко – tr@iks-media.ru

Журнал зарегистрирован в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций 25 февраля 2000 г.; ПИ № 77-1761. Мнения авторов не всегда отражают точку зрения редакции.

Статьи с пометкой «бизнес-партнер» публикуются на правах рекламы. За содержание рекламных публикаций и объявлений редакция ответственности не несет. Любое использование материалов журнала допускается только с письменного разрешения редакции и со ссылкой на журнал. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

© «ИнформКурьер-Связь», 2007

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

Адрес в Интернете: www.iks-media.ru

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

№ 4/2007 подписан в печать 30.03.07.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Выходит так, что каждый номер журнала, сотворенный единомышленниками, обладает собственной энергетикой или, если угодно, пафосом.

Пафос апреля – Человек в конце очереди – телефонной, социальной, за доступом к информации и справкой. Иными словами, крайний в череде государственных приоритетов.

А все почему? Потому что по пути к благородной цели средства ее достижения удивительным образом превращаются в самоцель. Универсальное обслуживание, создававшееся для телефонизации российских просторов, подменяется процедурой и инструментом возмещения убытков оператора. Но никак не хочет – если верить статистике («Замедление с ускорением-2006») – становиться средством сокращения числа нетелефонизированных населенных пунктов.

Чем отличается e-government от e-правительства? Поиски ответа на вопрос «Информационное общество: так что же мы строим?» (ТЕМА номера) показали, что в развитых странах во главу угла ставится электронная государственная услуга человеку и бизнесу, а у нас – информатизация органов власти как таковых.

Однако лампочка в конце туннеля вроде бы зажглась: в России может появиться свой закон о свободе информации, где кроме прочего впервые законодательно устанавливается доступ к сведениям о деятельности органов власти в электронной форме. Другое дело, что сайты исполнительной власти не приближаются и к 50%-ной открытости («Молчание ягнят?..»).

Вот и получается: e-государство – для органов власти, универсальное обслуживание – для компенсации операторских затрат и т.д., и т.п.

И даже православная церковь в либеральном своем крыле встает на защиту прав человека с вопросом «А Россию спросили, что она хочет строить?» (ТЕМА номера).

Требуется по крайней мере баланс между интересами государства, абонента, оператора – утверждается в Концепции информационной безопасности в сетях 3G (РАКУРС номера), которую разрабатывает Союз участников рынка инфокоммуникационных услуг.

Может, бизнес нам поможет? Передвинуть человека из конца очереди поближе к «голове» общества и государства. Хотя бы из корыстных побуждений. Ведь бизнес во всех смыслах крутится вокруг человека – потребителя, клиента, абонента – как источника и гаранта прибыли.

Впрочем, что же мы всё о грустном? Весна! Весна, которой «ИКС» отмечает свое 15-летие. В этом номере Вы, уважаемый Читатель, можете еще раз заглянуть в глаза людей, которые из года в год делают журнал для Вас. А сегодня готовы поделиться и своими впечатлениями от общения с тем, кто для нас

всегда и везде вне очереди и вне конкуренции,

– с Читателем.

Наталья КИЙ,
главный редактор



Итальянский стиль, исключительное удовольствие.

Доверьтесь итальянским технологиям, которые уже больше века создают продукты для лидеров рынка. Выбирайте изделия Made in Italy, они всегда в авангарде исследований и инноваций, всегда среди первых.

РЕКЛАМА

ИТАЛИЯ НА ВЫСТАВКЕ "СВЯЗЬ-ЭКСПОКОММ 2007"

Москва - ЦВК "Экспоцентр" на Красной Пресне, 14-18 мая 2007
Павильон 8, Зал 3, Стенд 83С25



ИЧЕ Институт Внешней Торговли Италии

123610 Москва, Краснопресненская наб., 12, офис1202
Тел.: +7 495/967 02 75/6/7/8, факс: +7 495/967 02 74/9
E-mail: mosca@mosca.ice.it
www.italtrade.com/countries/europe/russia/index.htm
www.ice.gov.it/estero2/mosca



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



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

Подпишитесь на свой
 экземпляр "ИКС" сейчас,

**И ВРЕМЯ
 УМНОГО БИЗНЕСА**

станет

**ВАШИМ
 ВРЕМЕНЕМ!**



Подписка - 2007

КАТАЛОГИ

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

ПОДПИСНЫЕ АГЕНТСТВА

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

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

ПОДПИСКА ПО УКРАИНЕ

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

НОВОСТИ

- 3 КОЛОНКА РЕДАКТОРА
 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ
- 8 Замедление с ускорением-2006
- 10 ЛИЦА
 ПЕРСОНА НОМЕРА
- 11 М. КОЖЕВНИКОВ: «Жизнь люблю, и она любит меня»
 КОМПАНИИ
- 14 Новости от компаний
- 36 Самарский оптический кабель: 10 лет под знаком качества
- 38 Системы «Интеграл» для телефонизации села
- 39 TIVCO Software: сила современности
 для предприятий нового поколения
- СОБЫТИЯ
- 20 Разрешение на взлет. Что происходит
 с разрешительной документацией в области связи?
- 22 СеВIT-2007: русский взгляд
- 26 Банки тоже хотят стать мобильными?
- 28 Telecoms World. Как связисты учились бизнесу
- 30 \$45 млн за дальнюю связь готов заплатить «Арктел»
- 31 Молчание ягнят? Нет, нарушителей закона!
- 34 Softswitch для осторожных
- 35 ИТ-директора собираются в СоДИТ
- 40 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ
- 93 НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

ТЕМА

- Информационное общество
 Так что же мы строим? с. 42
- Диалектика
- 43 В.Л. МАКАРОВ. Информационное общество
 – идеал и угроза
- 46 А. КУРАЕВ: «А Россию спросили, что она хочет строить?»
- Технологии
- 48 Д.А. МИЛОВАНЦЕВ. Россия подключается
 к мировому Банку данных
- Статистика
- 50 С.Б. ШАПОШНИК. Цифровой разрыв
 в электронном правительстве?
- Инновации
- 53 М.Н. ХОХЛОВА. IntellectNet – созНАНИЕ
 информационного общества
- А как надо?
- 55 В.И. ДРОЖЖИНОВ. Информационное общество
 должно быть устойчивым
- А как у них?
- 58 И.В. КИРИЧЕНКО. Общество укротителей
 информационных потоков
- Так что же мы строим?
- 50 Участники ИКТ-рынка
 об информационном обществе

Обгоните конкурентов на высокой скорости



Благодаря новой базовой станции Huawei Node B для HSDPA Вы будете вне конкуренции.

Базовая станция Node B нового поколения обеспечит Вам следующие преимущества:

- Максимальная скорость передачи данных по технологии HSDPA уже на начальном этапе построения сети
- Снижение потребления мощности за счет высокоэффективного цифрового усилителя
- Несколько несущих в одном приемопередатчике упрощают процесс расширения емкости сети
- Сокращение OPEX за счет инновационного метода IP-передачи по Iub-интерфейсу

Будьте лидером в мире HSDPA, предлагая своим абонентам самые высококачественные и передовые услуги, вместе с Node B нового поколения от Huawei.



ФОКУС

60

Требуется интеллектуальное здание?



70

Защита нового поколения

РАКУРС

ДЕЛО

ПРАВО

76 А. МИШУШИН.

Универсальные услуги связи: пробелы в правовом портрете

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

79 Т. ТОЛМАЧЕВА. Миграция к IP-сетям: есть ли у традиционных операторов выбор?

ДОЛЯ РЫНКА

82 А.О. АРАЛОВА. Apple – новый участник телекоммуникационного рынка

УПРАВЛЕНИЕ

86 Ю.А. НИСНЕВИЧ, Е.А. ВОЙНИКАНИС. Проблемы государственного регулирования телекоммуникаций в России

РЕШЕНИЕ

90 А. КРЫЛОВА. Управление электропитанием на расстоянии

РУБЕЖИ ОБОРОНЫ

91 Л. ГОНДИКАР. Мобильная безопасность: будьте бдительны! Угрозы или риски? Или и угрозы, и риски?

ФОКУС

60 Требуется интеллектуальное здание?

60 **Интеллектуальное здание: что, почему и зачем?**

Планерка на стройплощадке: кто дом строит?

63 С.В. РУДЬ. Вход на рынок ИЗ открыт для любой компании

65 М.И. РЫБАКОВ. Здание без интеллекта что паровоз на скоростной магистрали

Новые игроки чувствуют себя как дома

65 А. ШИРОКОВ. Дом, который построил КРОК для себя

66 И. МЫЗГИН. Интегратор на рынке продавца

67 Б. ГРАНОВСКИЙ. Баня – не лучшее место для цифрового офиса

Смежники на подряде

68 С. ТРУШИН. Удаленное управление интеллектуальным офисом

68 А. ЗАГУЛЬСКИ. СКС – фундамент для коммуникаций

69 Н. ГОНЧАРЕНКО. Современные решения для комплексной автоматизации

69 С. ВОЙТЕНКО. Автоматизация коммунальных систем

РАКУРС

70 Защита нового поколения

А.Е. КРУПНОВ, А.И. СКОРОДУМОВ. Информационная безопасность в сетях ЭС

76

Универсальные услуги связи: проблемы в правовом портрете



82 Apple – новый участник телекоммуникационного рынка



Замедление с ускорением-2006

актуальный комментарий

ПОДГОТОВИЛА
Наталья КИЙ

20% – таков официальный показатель роста сектора ИКТ, преодолевшего в 2006 г. символический барьер в 1 трлн руб. При абсолютном росте объемов рынка это означает замедление темпов роста по сравнению с 2005 г. более чем на 7% (в 2005 г. темпы роста замедлились лишь на пару процентов), причем электросвязь снизила этот показатель на 10%, ИТ – на 2,7 %. Прибавила скорости лишь почта (27,4% против 22,4% в 2005 г.), которой больше других подотраслей «досталось» на мартовской коллегии Мининформсвязи, где подводились итоги-2006 и ставились задачи-2007.

Критика сверху, подкрепленная цифрами снизу

Однако не ускоренное снижение темпов роста ИКТ стало поводом для тревоги на итоговом заседании коллегии. Пожалуй, впервые за последние годы отрасль стала объектом публичной критики со стороны высокого государственного чиновника. На этот раз сошлось многое: объективные обстоятельства, субъективные факторы и ситуационные моменты. Новый куратор ведомства, первый заместитель председателя правительства С.Б. Иванов в своей программной речи с оттенком предвыборной без обиняков заявил, что инвестиции в отрасль могли бы быть масштабнее. Финансирование – действительно, одна из неудач года: отечественные инвестиции (150 млрд руб.) подросли за год лишь на 7,1%, а иностранные (110 млрд руб.) на 19,5 % против почти двукратного увеличения в 2005 г.

Другой объект критики, впрочем, уже привычный, – программа «Электронная Россия», которая, по словам вице-преьера, «не совсем оправдала надежды, а недостатки в ее реализации закономерно привели к снижению финансирования. Главная задача – построение электронного правительства – не решена». Ива-

нов перепрыгнул даже через идею «одного окна» и заменил ее на идею «не выходя из дома»: именно таким образом граждане должны бы получать справки из ДЕЗа, паспортного стола, собеса. На самом деле он просто констатировал идеологическую данность: наше гипотетическое e-правительство в отличие от зарубежного e-government нацелено на информатизацию властных структур, привычно ставя человека в хвост длинной очереди. → см. с. 50–53

Информационное общество, наиболее актуальный вопрос с точки зрения вице-преьера (но не в аспекте практики и мнений рынка – → см. тему номера на с. 42–59), «до сих пор ассоциируется с оснащением рабочих мест персональными компьютерами». Основное препятствие – цифровой разрыв: «кто-то не вылезает из Интернета, а кто-то компьютера в помине не видел». Если число ПК (23 млн) увеличилось на 35%, то число пользователей Интернета выросло лишь на 14%, несмотря на масштабную поступь нацпроекта «Образование».

Есть еще одна странность, вернее, чудо в королевстве по имени «Телеком». Это цифра-невалишка в 40–43 тыс. нете-лефонизированных населенных пунктов. Только министр связи на предново-

годней пресс-конференции сообщил автору этих строк, что «немых» точек на карте осталось (ура!) 26 тыс., как спустя два с половиной месяца их число опять выросло до магических 40 тыс. А как же тогда победные реляции механизма универсального обслуживания, в результате действия которого уже установлено 13,4 тыс. таксофонов и около 1,5 тыс. пунктов коллективного доступа? Как минимум 30 тыс. в результате вычитания должно же получиться? Но почему же не получается? Почему все больше заняты процедурами компенсации операторских затрат на УО и забывают о непосредственной цели этих трат – о связи для соотечественников? И почему первый вице-премьер, вспомнив о народном телефоне, отнес срок всеобщей телефонизации на... 2015 г. (даже позже цифровизации ТВ) вопреки плану профильного ведомства на 2008 г.?

Впрочем, это политика.

А что же статистика?

Основным источником доходов отрасли продолжает оставаться **мобильная связь** (доля в электросвязи 49%), в 2006 г. наконец выросшая, в соответствии с экспертными оценками, на 26 млн абонентов (всего 154 млн SIM-карт;

Динамика доходов подотраслей, млрд руб.



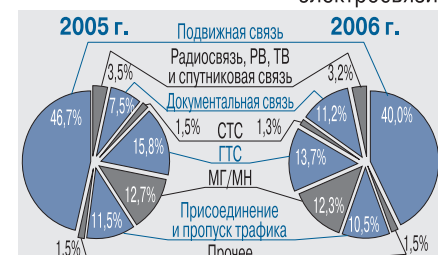
Источник: Мининформсвязи России

Рост числа ПК и интернет-пользователей, млн



Источник: данные Мининформсвязи России

Структура доходов услуг электросвязи



Источник: данные Мининформсвязи России



в МТС, например, реальное проникновение в России оценивают максимум в 70%). По доле VAS наша страна отстает от развитых рынков, несмотря на то что спрос на дополнительные услуги за прошлый год вырос на 36%, а рынок VAS оценивается в 50 млрд руб. По данным новичка индустрии президента МТС ЛА. Меламеда, в предстоящие 5 лет в мобильную связь, в том числе в сети UMTS, будет вложено \$15 млрд.

Фиксированная связь тоже выполнила планы прошлого года: ввела в действие свыше 2,3 млн номеров, увеличив телефонную плотность на 1,2 пункта – до 31,2 ТА/100 человек (в Москве и Петербурге соответственно 60 и 52 аппарата на сотню жителей). На фоне «сжатия рынка традиционной телефонии» «Связьинвест», по словам его гендиректора А.Н. Киселева, избежал сокращения рыночной доли и продолжает оставаться самым крупным игроком на рынке услуг связи с долей в 26% (208,3 млрд руб.). Доходность на инвестиционный капитал группы в 2006 г. составила 9,5%, что несравнимо, например, с МТС (25,4%) или ниже «Газпрома» (10,9%). «Причины вполне очевидны, – считает А.Н. Киселев. – 67% наших доходов формируется по ценам и тарифам, которые устанавливает государство». Средство для повышения доходности хорошо известно, но мало освоено – сектор нерегулируемых услуг, который в год прирастает у «Связьинвеста» на несколько процентов. В 2007 г. компания ожидает 45%-ный рост услуг передачи данных.

В целом же по стране подключения по **широкополосному доступу** и доходы от ШПД превысили аналогичные показатели по коммутируемому доступу. Проникновение ШПД в России чаще всего оценивается приблизительно в 6% от числа домохозяйств (по другим данным, 1,5%). Кроме того, по статистике Мининформсвязи, в стране насчи-

тывается 10 тыс. публичных беспроводных точек Wi-Fi-доступа. Два десятка операторов IPTV предоставляют услуги интернет-телевидения почти 100 тыс. клиентов.

Универсальное обслуживание, ставшее своего рода хитом коллегии, характеризуется следующими цифрами: 116 открытых конкурсов, 551 договор на сумму свыше 11 млрд руб., планы по установке 101 тыс. таксофонов и 22 тыс. ПКД, 18 операторов приступили к оказанию универсальных услуг. Выплаты из резерва УО для них составят 16 млрд руб. Появились и отстающие: компании «Глобалтелеком», «Таттелеком», «Электросвязь» Чеченской Республики, «Дальсвязь», «Сибирьтелеком», ЮТК, «Почта России», «Вэб Медиа Сервисез» не смогли обеспечить выполнения договора на всей территории.

Новый тренд – с 2009 г., когда с телефонным разрывом должно быть покончено, будет расширен состав УО: по словам министра связи, в него будут входить телефонизация домохозяйств и оснащение их ШПД (закон «О связи» пока этого не предусматривает). А сегодня «Почта России» жалуется, что нехватка каналов ШПД, приоритетно предоставляемых нацпроекту «Образование», – главная сложность в организации ПКД.

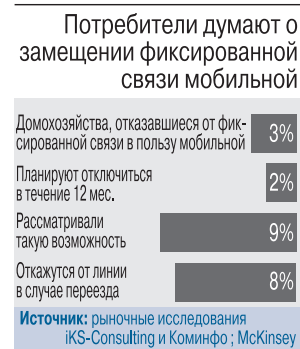
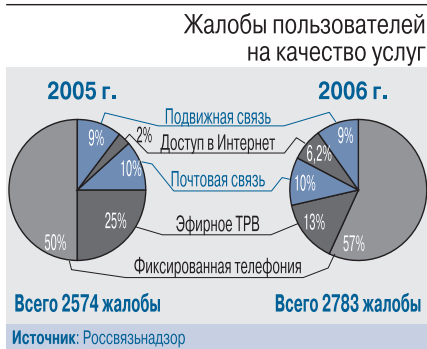
Рынок **ИТ**, получивший \$1 млрд инвестиций, на 11,5 млрд руб. превысил ожидания экспертов. Зато первые объекты семи технопарков начнут работать лишь к концу 2007 г., на третий год после обозначения инновационных зон как приоритета развития страны. К 2011 г. численность рабочих мест в технопарках составит 75 тыс. Инвестиционный фонд РИФИКТ, решение о создании которого было принято в августе 2006 г., в марте 2007 г. только завершает регистрацию, а инвестиционную деятельность сможет начать только в августе.

Главное достоинство российского ПО, по мнению министра ЛД Реймана, в том, что оно «недорого, надежно и оригинально». Показательный сегмент – компьютерные игры: объем более 8 млрд руб. и рост за прошлый год 70%. Экспорт ИТ (прежде всего в США и Западную Европу) возрос в 2006 г. в 4 раза – до 48 млрд руб.

Скрытые резервы доходности

Стоит признать, что в 2006 г. обстановка для операторского бизнеса была в целом благоприятной, решения регулятора сработали на повышение доходности поставщиков услуг. На порядку уменьшились цены на присоединение. Введение в середине года СРР вопреки экспертным оценкам привело к дополнительным доходам операторов и увеличению исходящего трафика «фиксированный-мобильный». Так, зонный трафик «Связьинвеста» F2M с июня по декабрь 2006 г. вырос на 176%! Переход на новую систему тарифов также повлек за собой рост доходов. МГТС, по словам замминистра БД. Антонюка, «пошла по предельному уровню тарифов» и нарастила доходность на 37%, «Связьинвест» – на 11%.

Итак, год 2006-й подхватил и развил тенденцию замедления темпов роста отрасли, впервые обозначившуюся в 2005 г. Соответственно, акценты сместились с количественных характеристик на качественные (изменения структуры отрасли, источников доходов, M&A-активность в \$2 млрд и 30 сделок и пр.). То ли темп спадает, то ли время бежит быстрее, но ведомство практически не обозначило статистических рубежей на конец этого года, замахнувшись на 2010 г. в виде телефонной и компьютерной плотности в 43 аппарата и ПК на 100 жителей и 45%-ного проникновения Интернета. Что ж, через три года сверим часы. **ИКС**



Формирование информационного общества – дело общее. Каким ему быть, заботит не только строителей ИКТ-фундамента, но и духовенство (→ см. тему номера на с. 42–59 ←), представитель которого – среди гостей нашей рубрики.



КУРАЕВ Андрей Вячеславович, профессор Московской духовной академии (МДА), с.н.с. кафедры философии религии и религиозоведения философского факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

Родился в 1963 г. в Москве. В 1984 г. окончил философский факультет МГУ, кафедра истории и теории научного атеизма, и поступил в аспирантуру Института философии АН СССР. В 1985 г. перешел на работу в МДА.

Окончил Московскую духовную семинарию, учился в Бухарестском богословском институте, по возвращении работал референтом Патриарха Московского и всея Руси Алексия. Затем окончил МДА и с 1993 г. преподает в православных богословских вузах.

Кандидат философских наук. Защитил кандидатскую диссертацию по богословию, профессор богословия.

Награжден орденом преподобного Сергия Радонежского 3-й степени.

Член экспертно-консультационного совета по проблемам свободы совести при Комитете Госдумы РФ по делам общественных организаций и религиозных объединений.



РОМАНЕНКОВА Татьяна Владимировна, генеральный директор компании «Мастерхост»

Родилась в Москве. В 1998 г. окончила Московский государственный институт электроники и математики (технический университет) по специальности «электронные приборы и устройства».

Карьеру в отрасли связи начинала менеджером компании ПОРТАЛ (ЗАО «Телепорт-ТП»), дойдя до начальника отдела продаж. В 2004 г. возглавила хостинг-центр РБК, а через год заняла пост генерального директора ЗАО «Мастерхост». Главным фактором успеха компании считает творческое отношение сотрудников к работе и реализованные инновационные идеи.

Замужем.

Любит путешествовать, начинающий автолюбитель.

Родилась в Москве. В 1980 г. окончила МВТУ им. Н.Э. Баумана по специальности «приборные устройства», затем факультет повышения квалификации (специальность «информатика») МАИ им. С. Орджоникидзе.

Карьеру в отрасли связи начинала в Национальном центре автоматизированного обмена информацией на базе Всесоюзного института прикладных АС при ГКНТ и АН СССР. Работала в ЗАО «Спринт Сеть. Россия» («Оранжевая Группа») и «Комстар».

С 2003 г. – в ООО «Связь ВСД» (торговое имя WideXs, с марта 2007 г. – Linxtelecom), курирует разработку и реализацию маркетинговой политики компании.

Удостоена серебряной медали ВДНХ и медали «К 800-летию Москвы», звания «Вице-президент по странам Восточной Европы» международной общественной организации Global ISDN Forum.

Замужем, имеет дочь.

Увлекается спортом.



СТАРИКОВА Людмила Николаевна, директор по маркетингу компании WideXs

Родился в 1953 г. в Москве. После окончания в 1981 г. экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова по специальности «экономическая кибернетика» работал в Совете по изучению производительных сил при Госплане СССР, затем в НИИ экономических проблем развития науки и техники ГКНТ СССР, возглавлял отдел научно-координационного центра «Арктика» при Президиуме РАН.

С 1991 по 2006 г. руководил ИТ-подразделениями в коммерческих банках, работал ИТ-директором в коммерческих организациях и коммерческим директором одного из московских провайдеров. С декабря 2006 г. – генеральный директор «КосмоНет».

Женат, двое детей.

На досуге любит «делать все, что нужно близким».



ПОПОВ Сергей Николаевич, генеральный директор ООО «КосмоНет»

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

Компании «Петер-Сервис» – 15 лет!

В этом году «Петер-Сервис», один из ведущих разработчиков биллингового ПО в России, отмечает 15-летний юбилей. С момента основания компании был присущ дух новаторства. В далеком 1992 г. «Петер-Сервис» создал и установил в компании «Дельта Телеком» первую в России биллинговую систему для оператора мобильной связи, в 1996 г. создал первую в России конвергентную биллинговую систему, а в 2000 г. первым на рынке осознал смену вектора развития биллинговых систем и взял курс на компонентную модель OSS/BSS. С каждым годом масштабность реализуемых компанией проектов росла, и в конце 2006 г.

ее конвергентное биллинговое решение было установлено в ОАО «МегаФон» и обслуживает сейчас более 30 млн абонентов.

Коллектив компании – ее главный актив – за 15 лет накопил огромный опыт реализации ответственных проектов. «Петер-Сервис» открыл 5 филиалов в России и планирует увеличивать сеть собственных представительств. За 15 лет число сотрудников компании выросло до 550 человек, а общее количество абонентов, обслуживаемых решениями «Петер-Сервис», превышает 100 млн.

Дорогие друзья! Поздравляем вас с юбилеем! Процветания, новых успешных проектов, благополучия и счастья!



Михаил КОЖЕВНИКОВ:

«Жизнь люблю, и она любит меня»

В чем истоки оптимизма? В семье, где чтят корни и растят детей в атмосфере счастья и доверия? В стечении обстоятельств? Во встречах с авторитетными людьми? В отношении к жизни? Не думать о плохом, пропускать в свою жизнь только позитив, ничего не бояться – рецепт счастья от генерального директора компании «Открытые Технологии».

ДОСЬЕ «ИКС»

Михаил Владимирович КОЖЕВНИКОВ, генеральный директор компании «Открытые Технологии», родился в 1973 г. В 1996 г. окончил Московский государственный институт электроники и математики по специальности «прикладная математика». С 1994 по 1998 гг. руководил группой российских разработчиков в компании Condata (Германия). В 1998–1999 гг. работал в российском представительстве Oracle. С 1999 г. – в «Открытых Технологиях». В 2005 г. назначен коммерческим директором, в феврале 2006 г. – первым заместителем гендиректора, в июне 2006 г. – генеральным директором. Входит в состав правления и совета директоров компании.

Награжден медалью ФСТЭК России «За укрепление государственной системы защиты информации».

Отцы и дети

Михаилу Кожевникову 33. Обыкновенная биография: школа, институт, работа в Германии, возвращение в Россию, женитьба, рождение сыновей... Последние восемь лет связаны с компанией «Открытые Технологии» – здесь довольно быстро и высоко продвинулся по карьерной лестнице.

Свое родословное древо может нарисовать до четвертого-пятого колена: «с тех, кто жив, всё собрали». Проследить семейные корни можно с конца XIX века: если смотреть по всем ветвям, есть там и рабочие, и служащие. Родители закончили физфак МГУ. Папа всю жизнь в космической отрасли, мама преподавала математику и информатику. Вырастили четверых сыновей, Михаил – самый старший.

– А у вас пока двое?..

– Одному семь лет, другому два. Друг друга любят, старший заботится о младшем, ждал его. Моя гордость.

– **Первое воспоминание детства?**

– Воспоминаний много. Детство было счастливым, мы были окружены любовью и заботой. В 80-годы появилась дача, и мы, как только начиналось лето, ехали туда, после – на Кубань (дед – кубанский казак), а потом – в Севастополь, где на Черноморском флоте служил папин брат. Маршрут простой: Киржач, Кропоткин, Севастополь.

– **Первую любовь помните?**

– Я был очень влюбчивый... (Задумался.) Сразу столько перебрал сейчас всего... Момент первой любви? Да, мне тогда три года было – как на этой фотографии.

– **Школьные годы – чудесные?..**

– В школу ходил с удовольствием. Учился неплохо. Первые семь лет в 444-й школе, районной математической. Потом перешел в 91-ю школу – в математический класс, который создавал Владимир Миронович Сапожников – он вырастил наш класс, можно сказать, все время тащил нас. К сожалению, сейчас его уже нет.

– **Кем хотели стать?**

– Да кем только не хотел! Какое-то время думал: буду врачом – семья-то медицинская, бабушка и бабушка врачи. Позже заинтересовался точными науками, а классе в 6-м записался в астрономический кружок, мечтал профессионально заниматься астрономией. Но появились компьютеры – они пересилили астрономию.

– **В МИЭМ пошли сознательно?**

– Совершенно случайно. Сдавал экзамены в университет, на ВМиК, недобрал баллы, и надо было срочно куда-то отдавать документы.

– **Отношения со спортом как развивались?**

– В школе олимпийского резерва занимался плаванием, потом самбо.

– **Навыки самообороны пригодились?**

– Конечно, нормальная студенческая жизнь без этого не обходится. Все было.

– **С одноклассниками встречаетесь?**

– Нет, многие уехали за границу – кто в Штаты, кто в Германию...

«Мой дом здесь»

Михаил тоже поработал в Германии – в компании Condata:

– У Condata бизнес интересный – геоинформационные системы. Они очень рано почувствовали это направление, и конкурентов в Баварии им не было. Но в какой-то момент стали отставать и поэтому позвали нас – как более головастых ребят, потому что, честно могу сказать, российские программисты 100 очков вперед дадут немецким. Мы должны были переделать продукт так, чтобы он стал конкурентоспособным.

А когда передо мной встал вопрос, оставаться или уезжать, я понял, что Германия как страна проживания меня не сильно интересует. Мой дом здесь, в России.

А вернулся в Россию Михаил Владимирович в 1998 г. Год поработал в Oracle – и вслед за руководителем, который пригласил его в эту компанию, ушел в «Открытые Технологии»:

– Было несколько предложений – я выбрал «Открытые Технологии». Хотя рос-



«Я был очень влюбчивый...»



сийская компания, после того как я поработал в западных, казалась мне чем-то странным. Через полгода понял, как глубоко ошибался. Как потом выяснилось, судьбоносное я тогда принял решение.

– Ваши авторитеты?

– Авторитет – это тот, на кого хочется быть похожим. В этом смысле авторитет номер 1 для меня в бизнесе, условно, основатель компании Сергей Владимирович Калинин. Именно он оказал на меня значительное влияние. Мне всегда было интересно работать там, где есть возможность не только расти, но и учиться.

Кроме того, есть люди, которых я уважаю, к мнению которых прислушиваюсь и на опыте которых учусь. Это практически все топ-менеджеры технологических компаний и вообще люди, которые чего-то добились в жизни. Авторитет духовный – отец Василий, с которым у нас тесные дружеские отношения.

– Вы верующий?

– Сложный вопрос. Скажем так: я крещеный, венчанный, верующий, но не

– Самая большая радость – если удается с семьей куда-то выбраться. Или в субботнее утро, после завтрака, сядешь смотреть мультфильмы с детьми – это и есть счастье.

– Где предпочитаете отдыхать?

– Люблю Европу и не люблю Америку. Мне нравятся тихие, семейные городки – Италия, Франция, Германия.

– Языки знаете?

– Английский. Немецкий слабо. В Condata разговаривал с коллегами по-английски, учить меня немецкому никто не собиравался, мне говорили: ты со своим немецким не лезь. Базовый уровень освоил, могу объясниться в магазине. Всю жизнь ориентация была на точные науки, с гуманитарными сложнее.

– В этом плане вас, наверное, дополняет жена?

– На 100%. Филфак МГУ и экономическое образование – два красных диплома. Преполагает русский для иностранцев.

– Что цените в женщине?

– Отношения с женщинами складываются так, что не думаешь, что ты в ней ценишь. Иначе это уже отношения не с женщиной, а с партнером, что ли. Обычно ценятся все те же качества, что и у любого человека: надежность, близость интересов, красота – на то она и женщина. Но это всегда цельный образ, его нельзя разделить.

– Идеал красоты?

– Моя жена, безусловно.

«Я ее люблю – она любит меня»

В начале беседы Михаил Владимирович признался, что рассказывать о себе не любит: «не то чтобы я очень скромный, просто не хочу что-то выпячивать». Однако, понимая, что он – фигура публичная, был открыт, как все «Открытые Технологии», и с готовностью отвечал на вопросы. Но самый главный, без ответа на который нельзя представить себе М. Кожевникова, найти никак не удавалось. Может, этот:

– Как вы относитесь к жизни?

– Я ее люблю – она любит меня. По жизни надо идти так, как ты считаешь нужным, ориентируясь на внутренние ощущения. И когда человек чего-то очень хочет, это само собой происходит. Самое главное: никогда ничего не бояться, ни о чем плохом не думать, ничего плохого не представлять – тогда ничего плохого не произойдет. Я и в детях пытаюсь развить такое отношение,

чтобы им дальше было жить легко. У меня нет проблем. Я не отношусь к категории людей, которые брюзжат: «А, это правительство... А, эти пробки...». Я по натуре оптимист, я все время думаю-мечтаю о хорошем, и у меня в жизни (тьфу-тьфу-тьфу!) все хорошо.

– Откуда такая легкость?

– Это вопрос отношения к жизни, к трудностям, к радостям – к чему угодно. Кто-то говорит: у меня столько проблем! А я из того, что у меня что-то случилось, делаю вывод: замечательно! Из этого я что-то должен получить – опыт, новые впечатления. Каждая проблема помогает мне стать другим, стать лучше.

Шар – в лузу



– Лучший город земли?..

– Москва. Я здесь родился, вырос... Весь центр пешком исходил.

– Любимый уголок?

– Арбат, Патриаршие...

– Милостыню подаете?

– Предпочитаю адресную помощь. Хочу помогать сам, а не когда меня об этом просят.

– Какой последний спектакль смотрели?

– «Lady's Night».

– А с детьми?

– Они обычно ходят с мамой. Вместе не получается.

– Любимый стиль в одежде?

– Спокойный, строгий, можно сказать консервативный, самое главное – не вычурный. Могу походить в валенках по су-граммам.

– А в искусстве?

– Если говорить о живописи, люблю импрессионистов. Классику не очень. «Голландцы», Рембрандт – мне это кажется чересчур фотографичным. Но и другую крайность не воспринимаю – авангард, квадрат Малевича.

– Информацию откуда черпаете?

– «Ведомости», «Коммерсант». Радио не слушаю, телевизор не смотрю. Я человек сам по себе очень позитивный и не вижу смысла пускать в свою жизнь негатив, который оттуда льется. Это не мое.

– Чувство внутренней свободы вам знакомо?

– Несомненно. Оно должно быть в каждом руководителе. Иначе он просто не удержится на своем месте.

Беседовала Ирина БОГОРОДИЦКАЯ



Чемпион «Открытых Технологий» по бильярду: каждый шар – в лузу

воцерковленный – не соблюдаю постов. Впрочем, дело в другом: мне не нравится то, что церковь всегда была инструментом подавления. И чтобы этот инструмент работал, она активно развивала в людях чувство вины. А я себя виноватым не чувствую.

Маленькие радости жизни

У каждого свои вершины. И вообще, говорит М. Кожевников, вершина считается вершиной лишь в тот момент, когда ты на нее забрался. А после того как маршрут пройден, думаешь, глядя вниз: никакая это и не вершина. Всё в прошлом – кроме семьи, естественно. Это приоритет постоянный. Тут уже речь о вершинах, которые покоряются детям.



Междугородная и международная связь

В2В | НАДЕЖНАЯ СВЯЗЬ С БИЗНЕСОМ

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



Реклама. Лицензия № 29777 Министерства РФ по связи и информатизации

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

Доступ в Интернет

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

Виртуальная Частная Сеть (IP VPN)

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

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

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

НАДЕЖНАЯ СВЯЗЬ МОЖЕТ БЫТЬ ВЫГОДНОЙ

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

www.rt.ru

«Информзащита» взяла миллиардный рубеж

Оборот компании «Информзащита» в 2006 г. вырос на 30% и превысил 1 млрд руб. (в 2005 г. – 785 млн руб.). При этом выручка от собственных решений по сравнению с 2005 г. увеличилась на 89%, а линейка продуктов, сертифицированная в госорганах, в 2006 г. полностью обновилась. Гендиректор «Информзащиты» В. Гайкович отметил и 49%-ный рост в другом направлении деятельности компании – консалтинговых услуг в области информационной безопасности (ИБ), что, по его мнению, отражает общую рыночную тенденцию повышения спроса на эти услуги, которую эксперты компании отметили еще в 2005 г. Третья составляющая успеха – учебный центр «Информзащиты», в 2006 г. обучивший по 73 собственным и авторизованным курсам более 2 500 сотрудников государственных и коммерческих организаций.



В. Гайкович считает, что на мировом рынке ИБ идет поглощение компаний-производителей крупными игроками с более широким спектром бизнеса

Прогноз компании для российского рынка ИБ на 2007 г.: дальнейший рост с темпами на 8–10% выше рынка ИТ, ожидаемый объем – \$320–330 млн. В. Гайкович считает благоприятными факторами изменения в законодательстве (в том числе принятие ФЗ «О персональных данных»), а также рост потребностей SMB в обеспечении безопасного ведения бизнеса. Кроме того, в преддверии вступления России в ВТО вырастет спрос и на услуги аудита на соответствие международным стандартам. Что же касается «личных» перспектив компании, то ее президент П. Ефимов полагает, что сохранение 30%-ного роста – вполне достижимый результат, учитывая сеть более чем из 220 партнеров в 51 регионе России и СНГ.

www.infosec.ru

Nokia: уже не телефоны, а мультимедийные компьютеры

В 2006 г. Nokia продала во всем мире около 350 млн устройств на сумму 41,1 млрд евро, заняв 36% рынка. Россия – шестой по объему рынок телефонов Nokia в мире и третий – в Европе. Объем продаж на российском рынке превысил 1,5 млрд евро. Для сохранения и упрочения своих позиций компания постоянно обновляет и расширяет продуктовый ряд. На первое полугодие 2007 г. Nokia анонсировала более 10 новых моделей в четырех категориях: Achieve, Connect, Live и Explore («добиваться, связываться, жить, исследовать»), адресованных разным группам пользователей. Особое внимание уделяется многофункциональным конвергентным устройствам. В этом сегменте рынка доля Nokia, по оценке Gartner, достигает 52%. Многофункциональные устройства серии N (Nseries) ком-



И. Харлашкин демонстрирует возможности N93i

пания называет мультимедийными компьютерами: звонить с их помощью по-прежнему можно, но это уже не главное. По словам И. Харлашкина, руководителя подразделения Nokia Multimedia в странах СНГ, эти устройства воплощают идею «всё в одном». Так, флагманская модель N93i имеет фото/видеокамеру, которая позволяет осуществлять съемку с качеством, близким к DVD, MP3-плеер и стереоFM-приемник с функцией Visual Radio. Отснятые видеоклипы можно выложить в Интернет (с помощью Vox – интернет-платформы для видеоблоггинга) или посмотреть на экране телевизора. Также в N93i встроена поддержка интернет-поиска – Mobile Search. Данные и голос передаются через сети WCDMA/EDGE, возможна и работа в сетях WLAN (802.11b/g)/Wi-Fi.

www.nokia.com

Кадровые назначения

«Связьинвест»
Денис ПОЗДНЯКОВ назначен заместителем гендиректора по экономике и финансам.

«ЦентрТелеКом»
Николай МАКСИМЕНКА назначен заместителем гендиректора – директором Московского филиала.

«ВолгаТелеКом»
Алексей ПАНОВ назначен и. о. первого заместителя гендиректора по экономике и финансам.

«Сибирьтелеком»
Иван ДАДЫКИН назначен врио гендиректора.

«ТрансТелеКом»
Андрей КОЛЕСНИК назначен гендиректором «Самара-Транстелеком» и вице-президентом по развитию региональных проектов в Самарской, Пензенской, Ульяновской областях и Башкортостане и Мордовии.

МТС
Сергей БЕШЕВ назначен директором по макрорегиону «Москва».

«ВымпелКом»
Ирина АФНАСЬЕВА назначена финансовым директором по Центральному региону.
Антон ТЕЛЕГИН назначен коммерческим директором по странам СНГ.
Наталья ЧУМАЧЕНКО назначена руководителем коммерческой дирекции по России.

«Синтерра»
Николай ЖМУРЕНКО назначен финансовым директором.
Павел КУЧЕРУК назначен коммерческим директором.

«Стрим-Контент»
Владимир ЯКОВЛЕВ назначен гендиректором.

«Ситроникс»
Игорь ЖУЛАК назначен руководителем бизнес-направления «Ситроникс Телекоммуникационные решения».

«Арктел»
Иван ПАЛЬЧИКОВ назначен директором по интеграционным проектам филиала в Москве и ЦФО.

UMC
Павел ПАВЛОВСКИЙ назначен гендиректором.

SAP
Иован МАРЬЯНОВИЧ назначен управляющим директором SAP СНГ.

OCS
Юрий ГОШУКОВ назначен руководителем департамента пассивного оборудования.

TIBCO Software
Дерек Мак ДОННЕЛЛ назначен региональным директором по России, СНГ и Балтии.

«Голден Телеком» подписал соглашение о покупке 51% ЗАО «Кортек», включая принадлежащие ему дочерние предприятия «Инвестэлектросвязь» и «Кабельстрой».

«Дальсвязь» подала заявку в Министерство имущественных отношений Республики Саха на приобретение 49% «Сахателеком».

ИФК «Метрополь» приобрела 3,337% акций «Северо-Западного Телекома».

«Комстар-Объединенные ТелеСистемы» продал МСТ 45% акций «Метрокома».

«Ренова-Медиа» предложила выкупить у миноритариев все не принадлежащие ей акции Moscow CableCom.

«Система Масс-медиа» увеличила долю в уставном капитале компании «Цифровое теле-радиовещание» с 74% до 99,99%.

«Синтерра» приобрела 100% акций «Саткомлайн».

Cisco Systems заявила о намерении приобрести WebEx Communications, заключила обязывающее соглашение о покупке Reactivity и соглашение о покупке IronPort, а также приобрела Utah Street Networks.

Ericsson приобрела бизнес и активы Mobeon и сделала открытое предложение о приобретении акций Tandberg Television. Совет директоров Tandberg рекомендовал акционерам это предложение принять.

Oracle достигла соглашения о приобретении Hyperion Solutions.

Microsoft приобретает Tellme Networks.

ViaSat приобрела Intelligent Compression Technologies.

Linxtelecom приобрела «Связь ВСД» (бренд WideXs).

Sirius и XM объявили о слиянии.

OpenWave приобрела WiderWeb.

Brightpoint и Dangaard Telecom объявили о слиянии.

FrontRange Solutions подписала договор о приобретении enteo Software.

МТС: новая версия

МТС отказалась от практики регулярного выпуска на рынок большого количества тарифных планов и... объявила о запуске в ряде регионов России (Москва и область в них не входят) новой версии уже известных тарифных планов «Первый», RED, MAXI и др. В МТС считают, что эта система обновления тарифных планов, аналогичная версиям ПО и модельному ряду автомобилей, позволит упростить тарифную линейку и реагировать на потребности регионов, устанавливая для каждого свой набор версий.

В 2007 г. оператор намерен увеличить доходы на 15–17%, достичь максимальной доходности в бизнес- и VIP-сегментах. Ставка делается на пожилых людей, меньше половины которых, по словам директора по маркетингу «МТС Россия» ирландца Г. Джонстона, имеют SIM-карты, и на детей 7–11 лет, из которых чуть больше половины обладают мобильниками (на Западе этот показатель составляет 94%), а также на эмигрантов и сезонных ра-

бочих. Кроме того, по расчетам МТС, в этом году около 30 млн абонентов будут выходить на рынок из «оттока» от разных сотовых операторов.

В числе успешных брендированных услуг – WAP-портал, рост доходов которого в 2006 г. составил 250%. Как сообщил директор департамента развития продуктов и услуг П. Ройтберг, сегодня 30% трафика идет через WAP-портал МТС. 300%-ный рост доходов в 2006 г. продемонстрировала контент-услуга Goodok (Ring Back Tone), ее ARPU в прошлом году составил \$1,6 (прогноз на ко-



Г. Джонстон: «Российский рынок возбуждает»

нец 2007 г. – \$1,8). «Мобильный портал 111», открытый в конце 2006 г., за январь заработал \$0,5 млн.

Появление первых сетей 3G в МТС относят на 2008 г.

www.mts.ru

Телекоммуникационная «вертикаль» «Открытых Технологий»

Компания «Открытые Технологии» строит телекоммуникационную «вертикаль», фундаментом которой стал открытый в марте 2007 г. Центр телекоммуникационных решений (ЦТР). Его основная задача – максимально быстро реагировать на изменения, происходящие на телекоммуникационном рынке, так же быстро разрабатывать соответствующие решения и выводить их на рынок. ЦТР готов предложить решения, которые направлены на развитие основного бизнеса операторов и покрывают практически все их потребности – от инфраструктуры до предоставления новых услуг.

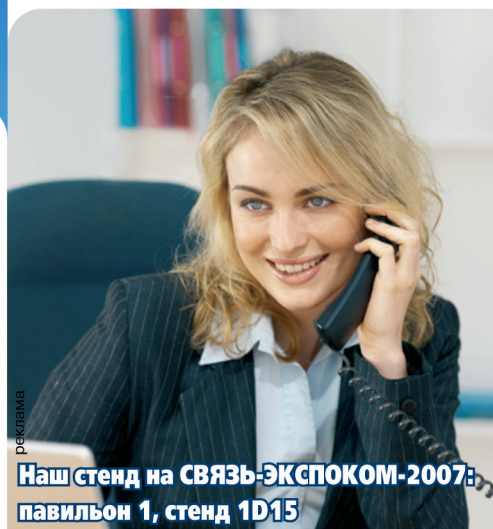
www.ot.ru

ЭФФЕКТИВНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ИЗЯЦНЫХ РЕШЕНИЙ

Компания «СвязьПроект» – российский системный интегратор, специализирующийся на предоставлении комплексных решений по организации магистральных транспортных сетей, местных сетей связи и сетей доступа, а также решений по заземлению телекоммуникационных и энергетических объектов.

- ПОСТРОЕНИЕ СЕТЕЙ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ «ПОД КЛЮЧ»
- СОБСТВЕННЫЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
- ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА
- ГАРАНТИЙНОЕ И ПОСТ-ГАРАНТИЙНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

СВЯЗЬПРОЕКТ™ www.sv-pro.ru
тел.: (495) 362 7705



Наш стенд на СВЯЗЬ-ЭКСПОМ-2007, павильон 1, стенд 1D15



Кбайт фактов

Итоги 2006 г.

МТС получила консолидированную выручку в размере \$6,4 млрд и заняла 49-е место в списке крупнейших операторов мира (по данным **Eastern Management Group**).

Выручка «**Голден Телекома**» составила \$854,6 млн (по сравнению с 2005 г. рост 28%), а чистая прибыль – \$103 млн (рост 35%).

Huawei Technologies заключила 28 контрактов на развертывание сетей UMTS/HSPA и 16 контрактов – на развертывание сетей CDMA2000 1x EV-DO.

Совокупный доход **SAP** составил 9,4 млрд евро (рост 10% по сравнению с 2005 г.), а операционная прибыль – 2,6 млрд евро. Совокупный доход в странах СНГ вырос по сравнению с 2005 г. на 39%.

Объем продаж **OCS** вырос на 35%. Компания открыла три новых филиала – в Уфе, Саратове и Ижевске. Региональный бизнес вырос на 56%, а оборот филиалов – на 80%.

Консолидированная выручка **Teleperformance** выросла на 15,8% и составила 1 385,2 млн евро.

Доход **ViewSonic** достиг \$1,6 млрд против \$1,2 млрд в 2005 г., а продажи ЖК-мониторов выросли более чем на 30% (в штуках).

North-West Group вошла в мировой Top-100 лучших бизнес-партнеров **IBM**.

«**Айпинэт**» увеличила объем своей сети спутниковой связи в 2,7 раза (до 750 терминалов VSAT).

www.iks-media.ru

Cognitive Technologies

объявила итоги года

Минувший год оказался для компании удачным: суммарная выручка Cognitive Technologies за 2006 г. выросла на 38%. С 350 до 750 увеличилось число организаций, пользующихся системой «Евфрат-Документооборот». При этом доля среднего и малого бизнеса в объеме продаж этой системы выросла с 50 до 70%. 2006 г. стал для Cognitive Technologies и годом инвестиционной активности: объем инвестиций компании в различные инновационные проекты вырос по сравнению с 2005 г. почти в 3,5 раза и составил \$9 млн.

www.cognitive.ru

Скоро наступит всеобщий triple play

Россия для Allied Telesis – один из самых быстро растущих рынков: в 2006 г. объем продаж увеличился на 16%, причем основной вклад внесли телекоммуникации. Наверное, именно поэтому компания выбрала Москву для подписания с IBM глобального эксклюзивного соглашения о сотрудничестве в области платформы доступа, операторских решений iMAP и клиентских мультисервисных шлюзов iMG, которые позволят строить сети IP NGN и внедрять такие услуги, как triple play. Эти услуги пока мало распространены в России, но, по мнению Allied Telesis, прорыв произойдет примерно через год. Сейчас компания поставляет в Россию главным образом решения для оптоволоконных и xDSL-сетей, но все они допускают последующую модернизацию до уровня triple play.

www.alliedtelesis.ru

Новый участник российского ИТ-рынка

TIBCO Software, производитель ПО для предприятий, открыла в Москве свой офис. Продукция компании обеспечивает поддержку сервисно-ориентированной архитектуры и управления бизнес-процессами. В числе более 3000 клиентов TIBCO – Vodafone, KPN, ChevronTexaco, Королевский банк Шотландии и Allianz.

В России сложно жить без инвестиций

Курс страны на привлечение инвестиций совпал с планами компании Vervysell: завершен первый этап привлечения средств на развитие бизнеса в размере \$40 млн (инвесторы Mint Capital и RP Capital Group). Данный «транш» пойдет на завершение внедрения SAP во всех компаниях группы, дальнейшие поглощения с целью упрочения положения на рынке, а также на развитие региональной сети партнеров (планируется увеличить их число до 15–18), чтобы иметь прямое присутствие на Урале и в Сибири. Второй этап планируется завершить в середине лета.

www.verysell.ru



У. Персон (Mint Capital): «Гарантии инвестиций – диверсифицированный бизнес Vervysell и его устойчивый рост»

Связь-Экспокомм-2007

Закладки <http://www.svyazexpo-online.ru/>

18-я международная выставка "Связь-Экспокомм - 2007"

14-18 мая 2007 г.
Москва, Экспоцентр на Красной Пресне

- на сайте www.svyazexpo-online.ru

реклама

Готово Мой компьютер

Кбайт фактов

«Северо-Западный Телеком» выиграл конкурсы на право оказания универсальных услуг связи в Ленинградской и Новгородской областях и установит 3432 таксофона в 3393 населенных пунктах.

Cyberport и Cisco Systems строят в Гонконге муниципальную сеть Wi-Fi, которая предоставит жителям доступ к приложениям управления жилищем, покупки билетов на мероприятия, бронирования мест в ресторанах и отелях, VoIP и др.

«ТрансТелеКом» и NTT Communications совместно проложат 500-километровый участок волоконно-оптического кабеля пропускной способностью 640 Гбит/с от Сахалина до Хоккайдо. Он напрямую соединит сети России и Японии на маршруте «Невельск-Искари».

«Мобител» (бренд Beeline) начал предоставлять услуги связи GSM/GPRS/EDGE в Грузии.

www.iks-media.ru

«Ренова-Медиа» намерена удивлять контентом

«Ренова-Медиа» объявила свои планы на наступивший год: обеспечив 500-тысячную абонентскую базу, продвигаясь в направлении контента. В условиях, когда портфель услуг, скорость доступа и тарифные планы разных операторов стремятся к выравниванию, а стоимость каналов – к снижению, это направление становится прорывным.

На 2007 г. «Ренова-Медиа» запланировала инвестиции в сумме \$458 млн (в 2006 г. – 400 млн), из них порядка четверти будет выделено на ТВ- и интернет-контент. Все говорит о том, что «Ренова-Медиа» намерена не просто перегонять трафик, а обрабатывать его. Причем с упором на локализацию и персонализацию интересов пользователей, предла-

гая не только популярную сегодня услугу «виртуальный кинозал», но и VoD.

В 2007 г. доход компании от предоставления услуг частным пользователям должен превысить доход от услуг организациям. Сети всех операторов «Ренова-Медиа» позволяют обслуживать более 1,5 млн домохозяйств – за год их количество планируется удвоить, а общий объем продаж увеличить с \$200 млн до \$300 млн.

«Цели, поставленные «Ренова-Медиа», кажутся амбициозными лишь на первый взгляд, – комментирует старший консультант «iKS-Консалтинг» М. Зобнина. – Подобный рост запланировали и другие операторы. Подготовившись технологически в 2005–2006 гг., они переходят в маркетинговое наступление, что повлечет за собой значительный рост рынка в 2007–2008 гг.»

www.renova-media.ru



Гендиректор «Ренова-Медиа» Ю. Прилучкин:
«Renova – это Media, а не Communications»

КОМПАНИИ | НОВОСТИ

Посетите нас на выставке Связь-Экспокомм с 14 по 18 мая 2007 г. Павильон 2, зал 3, стенд 23D07

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

Наступление на SMB продолжается

Когда крупные уже разобраны, надо брать мелких. Этот вполне понятный рыночный тезис стараются реализовать практически все крупные производители телекоммуникационного рынка. Таким путем идут Cisco, 3Com, Alcatel-Lucent и ряд других, а теперь и Avaya.

Полноправно поднять флаг «SMB» компании позволил выпуск в феврале 2007 г. новой версии ПО IP Office 4.0 и платформы IP 500. Нельзя сказать, что ранее Avaya не претендовала на «малые и средние» – работа в этом направлении на российском рынке велась с 2001 г. Однако коммутационный сервер Small Office с жестким количеством пользователей не вполне удовлетворял требованиям рынка по масштабируемости и гибкости. Новые продукты обладают не только более развитыми возможностями (в их числе функции SIP-шлюза, SIP-транкинг, рассредоточенный hot-decking и др.). Воплощение модульной структуры в IP 500 позволяет расширять границы обслуживания от 1–2 до 270 абонен-

тов, причем не в ущерб простоте обслуживания. Важно также, что IP Office 4.0 может устанавливаться на платформу предыдущей (четвертой) версии без ограничения по функциям.



Российская команда Avaya: за 3,5 года в РФ установлено более 100 тыс. портов Avaya IP Office

По словам гендиректора российско-го представительства Д. Кондратьева, развитие технологий IP-UATC идет по пути стандартизации ОС и аппаратных платформ, использования открытых протоколов, применения для управления веб-интерфейса и графической среды. А это ведет к расширению программной составляющей в продукте, повышению совместимости оборудования и более тесной интеграции с CRM- и ERP-системами.

www.avaya.ru

«Скай Линк» и Microsoft поддерживают малый и средний бизнес

«Скай Линк» и ООО «Майкрософт Рус» заключили соглашение, в соответствии с которым будут совместно создавать новые инфокоммуникационные услуги, основанные на решениях и технологиях Microsoft и высокоскоростной передаче данных «Скай Линк». Партнерство компаний развивается в рамках меморандума о стратегическом сотрудничестве, подписанного в октябре 2006 г. ООО «Майкрософт Рус» и «Системой Телеком».

Сотрудничество уже принесло первый плод – пакет сервисов, имеющий рабочее название «Скай офис», обеспечивающий работу с электронной почтой с передачей больших объемов информации, определение присутствия абонента в сети, аудио- и видеоконференции, мгновенный обмен сообщениями и VoIP. Также он включает в себя интернет-портал, предоставляющий воз-

можность удаленного хранения информации и совместной с ней работы из любой точки, где есть сеть «Скай Линк».

«Скай офис» адресован компаниям малого и среднего бизнеса. Имея только EV-DO-модем (в виде PCMCIA-карты или телефона) и ноутбук со специальным ПО Microsoft, малые предприятия смогут получить все те же возможности, что и крупные компании с полноценной ИТ-инфраструктурой. Все сервисы, входящие в решение «Скай офис», настроены и развернуты на стороне оператора («Скай Линк»). «Это своего рода ИТ-аутсорсинг», – пояснил И. Сухорук, директор «Скай Линк» по рекламе и маркетингу.

Коммерческая эксплуатация «Скай офиса» должна начаться в IV квартале 2007 г.

www.skylink.ru
www.microsoft.com

Кбайт фактов

«Евросеть» начала коммерческое предоставление услуг связи в качестве MVNO на базе сети **СМАРТС** в пяти регионах ПФО.

«Ростелеком» вдвое увеличил пропускную способность кольцевого канала связи, объединяющего точки его присутствия на крупнейших европейских площадках обмена международным трафиком.

«Комстар-ОТС» в Московском метрополитене запустил в коммерческую эксплуатацию сеть Wi-Fi для беспроводного доступа в Интернет.

«Сетьтелеком» в 2007 г. установит на территории Ставропольского края 300 пунктов коллективного доступа в Интернет. При построении сети будут использованы терминалы VSAT.

«Ситроникс Телекоммуникационные решения» установит в **АМТ** решение TENNET, позволяющее предоставлять услуги голосовой связи, передачи данных и контента в единой сети связи на основе IP-протокола.

«Седиком» поставил оборудование **Alvarion** для WiMAX-сетей «Энфорты» в Воронеже, Липецке, Пензе, Самаре, Туле и Ярославле.

«Петер-Сервис» и **Sun Microsystems** проверили работоспособность конвергентной ИБС Peter-Service BISrt под нагрузкой, соответствующей базе емкостью 16 млн абонентов, и совместимость ИБС с аппаратно-программной платформой Sun.

Alcatel-Lucent продемонстрировала доступ к услугам мобильного телевидения с помощью универсального устройства, работающего в сетях 3G и широкополосных телевизионных сетях стандарта DVB-SH в S-диапазоне.

EMC планирует создать в Санкт-Петербурге центр по разработке ПО и инвестировать в Россию \$100 млн в течение последующих четырех лет.

Zelax поставит «ТрансТелеКому» сетевое оборудование на базе мультисервисной платформы Speedway для волоконно-оптических сетей.

Liebert Hiross сменила название на **Emerson Network Power**.

Huawei Technologies выпустила конвергентную биллинговую систему, поддерживающую различные типы сетей и обслуживающую как предоплатных, так и контрактных абонентов.

«Рексофт» разработал и внедрил систему хранения мультимедийного контента на платформе EMC Documentum для **АМЕДИА**.

Intelligence внедрит решение SAP ERP в казахстанском РГП **«Инфракос»**, который занимается обеспечением сохранности и рационального использования объектов комплекса «Байконур», не арендуемых Российской Федерацией.

RRC EN Россия начинает продажи в России и СНГ решений Check Point UTM-1 (см. «ИКС» № 3'2007, с. 14), обеспечивающих многоуровневую защиту от шпионского ПО, вирусов и сетевых атак.

«Фирма Диалог-Сети» стала дистрибьютором компании **mPhase Technologies** и будет продавать программную платформу mPhase TV + System для доставки по телефонным линиям телевидения, высокоскоростного доступа в Интернет и телефонии.

USN стала авторизованным партнером **lanmaster**.

www.iks-media.ru

Прибыли «Комкора» растут как на дрожжах

«Комкор» отчитался об итогах своей работы в 2006 г.: объемы продаж превысили \$110 млн, а чистая прибыль – \$22,5 млн, что в 4,5 раза больше, чем в 2005 г. Причем основная часть доходов была получена не от транспортных услуг, а от услуг передачи данных, включая сети VPN и доступ в Интернет. Кроме того, в 2,5 раза увеличились объемы продаж услуг по доставке ТВ-сигнала.

Доля госпредприятий в доходах «Комкора» составляет 20%. За 2006 г. она сократилась вдвое, но объемы их заказов не снизились, просто возросли продажи коммерческим предприятиям. Сегодня корпоративные клиенты приносят компании 45% доходов, а операторы связи – 30%. В прошлом году «Комкор» вышел на ры-

нок SMB и в IV квартале получал в месяц более 1500 заявок на подключение.

Доля SMB в доходах «Комкора» составляет уже 5%. Компания считает, что этому немало способствовал проведенный ребрендинг (красивую бабочку «Комкора» заметили многие).

Волоконно-оптическая сеть «Комкора», которая является самой крупной в московском регионе, за год увеличилась на 1,5 тыс. км, и ее суммарная длина превысила 17 тыс. км. В 2006 г. была завершена модернизация ядра сети: ее пропускная способность достигла 10 Гбит/с (в 2007 г. планируется увеличить ее еще в 2 раза), а в магистральной и субмагистральной сети обеспечена поддержка технологий triple play, IP- и Ethernet VPN.



Исполнительный директор «Комкора» В. Савук: «В 2007 г. мы получим лицензию на телефонию – в августе-сентябре выйдем еще и на этот рынок»

www.comcor.ru

Мультисервисная сеть в Орле развивается

Italtel развернула для Орловского филиала ОАО «ЦентрТелеком» свое решение на базе мультисервисной платформы iMSS (Italtel Multiservices Solutions). Решение включает в себя цифровой коммутатор Linea UT типа iMSS, оборудование узкополосного (V5.2) и широкополосного (ADSL2+) доступа, а также оборудование производства Alvarion беспроводного широкопо-

лосного радиодоступа в диапазоне 3,5 ГГц. Установленное решение обеспечит пользователям фиксированный и беспроводной широкополосный доступ к основным и дополнительным услугам традиционной телефонии, услугам передачи данных и видео (включая видеоконференцсвязь) и широкополосный доступ в Интернет.

www.italtel.ru

Инверторы и инверторные системы ШТИЛЬ



Инверторы и инверторные системы Штиль - это оптимальное решение для организации электропитания в отрасли связи и информационных технологиях.

Благодаря применяемым инновационным техническим и технологическим решениям инверторы мощностью 700 и 1500 Вт имеют высоту 1U, 3000 Вт всего 2U. Встроенный контроллер позволяет легко программировать основные параметры как локально (ЖК-дисплей и клавиатура), так и удаленно (порт RS485, сигнальный интерфейс).

На базе инверторов серии SL и RDI производятся однофазные и трехфазные инверторные системы мощностью до 36 кВт, имеющие встроенное DC и AC распределения, электронный и ручной байпас, контроллер.

- ◆ высокая надежность
- ◆ современный и компактный дизайн
- ◆ выходная мощность от 750 ВА до 80 кВА
- ◆ входное напряжение DC - 24, 48 (60), 110 и 220 В
- ◆ выходное напряжение AC - 200...240 В
- ◆ возможность параллельной работы и построения трехфазной системы питания
- ◆ КПД до 93%, крест-фактор до 4:1, КНИ не выше 3%
- ◆ быстросрабатывающий байпас
- ◆ рабочий температурный диапазон от -25 °C до +55 °C



реклама

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

Разрешение на взлет

Что происходит с разрешительной документацией в области связи?

Давно сложившееся понимание того, что надо что-то делать с бесчисленными и порой бессмысленными разрешениями, лицензиями и согласованиями, которые обязаны получать операторы связи, наконец начало выливаться в конкретные действия. Внесенные в ФЗ «О связи» изменения создали новый институт регистрации сетей связи, Россвязьнадзор был объединен с Росохранкультуры, назревает и реформа правил, относящихся к инфраструктуре.

Регистрация вместо разрешений?

Изменения в закон «О связи», внесенные Федеральным законом № 14-ФЗ от 09.02.07, установили новое требование: все сети связи, присоединенные к ССОП, подлежат обязательной регистрации, если расчетные значения монтированной емкости такой сети электросвязи или их изменения превосходят установленные значения. Значения монтированной емкости должен устанавливать уполномоченный орган исполнительной власти в области связи, регистрация должна осуществляться надзорным органом в области связи в порядке, установленном Правительством РФ. Важное положение закона: регистрация сети связи бесплатная. Однако к заявлению должны прилагаться ее системный проект и полученное после проведения экспертизы заключение о соответствии этого проекта требованиям в области связи. Экспертиза должна осуществляться аккредитованными лицами, в отношении которых требование о безвозмездности оказываемых ими экспертных услуг не установлено, а соответственно, не стоит ожидать сокращения расходов операторов на легализацию новых сетей.

Напомним, что в соответствии с п. 8 Постановления Совета Министров – Правительства РФ № 1156 от 15.11.93 «Об утверждении Положения о службе государственного надзора за связью в Российской Федерации» Госсвязьнадзор уже осуществлял регистрацию сетей электрической и почтовой связи, и тоже с проведением экспертизы сетей электросвязи. Однако данное постановление утратило силу с 1 апреля 2001 г. (Постановление Правительства РФ № 1002 от 25.12.2000). Теперь требование регистрации сетей было решено возродить, как предполагается – на новом уровне.

Новые статьи ФЗ «О связи» предусматривают необходимость принятия целого ряда документов:

- ✓ Порядка аккредитации лиц, уполномоченных осуществлять экспертизу системных проектов;
- ✓ Правил проведения экспертизы системного проекта сети связи;
- ✓ Порядка регистрации сети электросвязи;
- ✓ Значений монтированной емкости сети электросвязи, подлежащей регистрации, или их изменения;
- ✓ Требований к сетям электросвязи (сейчас они существуют только для телефонных сетей).

До принятия всех этих документов делать однозначные выводы о последствиях нововведения нельзя, но уже сейчас можно предположить возникновение целого ряда вопросов.

Во-первых, регистрация сетей будет осуществляться вместо получения разрешения на эксплуатацию объектов связи или вместе с ним? Небезызвестный Приказ № 113, несмотря на его несоответствие новому ФЗ «О связи», никто не отменял, более того, именно выдача разрешений на эксплуатацию была наиболее эффективным средством контроля деятельности операторов. Под регистрацию будут подпадать далеко не все сети связи, соответственно, контролировать таких операторов можно будет только в части соблюдения ими лицензионных условий.

Во-вторых, некоторые услуги связи вообще не предполагают создания сети связи. Получается, что для оказания, например, телематических услуг достаточно будет просто получить лицензию.

В-третьих, непонятно, что будет с СОРМ. Сейчас план СОРМ согласуется на этапе получения разрешения на эксплуатацию узла связи. Будет регистрация сетей электросвязи увязана с согласованием плана оперативно-розыскных мероприятий, или это будет

отдельной процедурой, пока неизвестно. Соответственно, неизвестно и то, кто будет контролировать соблюдение требований по СОРМ – надзорный орган в области связи или ФСБ.

Ну и наконец, как теперь будет контролироваться соблюдение лицензионного условия «дата начала предоставления услуг», которое до настоящего времени определялось по дате получения разрешения на эксплуатацию?

Перечень вопросов показывает, насколько многое сейчас связано с процедурой получения разрешения на эксплуатацию сооружения связи. И, соответственно, насколько велико будет желание сохранить «113-й приказ» наряду с новыми правилами регистрации сетей электросвязи. Но если все-таки будет принято решение заменить ввод в эксплуатацию сооружения связи регистрацией сети, то потребуются принять новые нормативные акты к 14 августа – дню вступления в силу изменений в ФЗ «О связи». Причем необходимо не просто написать новые правовые акты (а как показал 2004-й и последующие годы, уже это может стать невыполнимой задачей для госорганов), но еще и внести изменения в уже действующие (например, в перечни лицензионных условий).

Регистрация и регистрация

Необходимо отметить, что и сейчас сети электросвязи подлежат регистрации как недвижимое имущество в соответствии с Положением об особенностях государственной регистрации права собственности и других вещных прав на линейно-кабельные сооружения связи. С 14 августа 2007 г. регистрация станет двойной: с одной стороны, в качестве сети связи, с другой – в качестве линейно-кабельного сооружения связи, представляющего собой недвижимое имущество. Одна из этих регистраций во многих случаях будет избыточной.



Впрочем, неудачную редакцию Положения о регистрации отмечали и ранее. Если прямо следовать заложенным в нем идеям, то операторы связи стали бы крупнейшими землевладельцами наряду с церковью и электроэнергетикой. Теперь проблема стала еще более очевидной: необходимо максимально сузить круг случаев, в которых операторам связи требуется регистрировать свои сооружения связи как недвижимость (и нести связанные с этим расходы), и предложить им вместо этого иные конструкции, способные защитить их права.

Например, сейчас операторы избегают аренды как способа оформления прав на недвижимое имущество, используемое для размещения средств и сооружений связи, мотивируя это необходимостью платить высокую арендную плату. Но, во-первых, аренда, это не всегда владение и пользование – может быть только пользование. В этом случае имущество (например, сооружение) не выбывает из владения арендодателя, а значит, и арендная плата будет существенно меньше. Во-вторых, собственность тоже связана с расходами, прежде всего налоговыми, которые в отличие от арендной платы не связаны ни с какими встречными благами. А за арендную плату можно попросить арендодателя оказывать определенные услуги, например по охране и поддержанию надлежащего состояния земельного участка.

Роспамятниксвязи

Указом Президента РФ от 12.03.07 Россвязьнадзор и Росохранкультуры были преобразованы в Федеральную службу по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия. Задачей новой службы,

как предполагается, станет обеспечение единства государственного регулирования в области масс-медиа. Прежде всего, как представляется, за счет введения единой разрешительной политики в области связи и массовых коммуникаций: до этого контент и его передача регулировались разными органами.

В идеале на базе новой службы можно реализовать голубую мечту любого вещателя: создание массмедиа в режиме «одного окна». До этого момента лицензию на вещание и прокатные удостоверения на фильмы надо было получать в Росохранкультуры, лицензию на услуги связи – в Россвязьнадзоре, частоты – в Россвязи, авторские и смежные права – непосредственно у правообладателей. Весь процесс отнимал, как правило, больше года. Были проблемы и с привлечением к ответственности. Например, за нарушение статьи 4 закона «О средствах массовой информации» можно было аннулировать лицензию на вещание, но не на услуги связи.

Определенные проблемы создавала и нарастающая конвергенция технологий. Фактически на момент принятия решения о преобразовании Росохранкультуры выдавала только два вида лицензий – на эфирное и кабельное вещание. Компании, которые хотели вещать через спутник, были вынуждены получать лицензии на кабель и заключать договоры с подставными операторами кабельной связи. Компаниям же, строящим IPTV, приходилось хуже всего: Россвязьнадзор требовал от них лицензий на услуги связи для целей кабельного вещания, но IPTV и оказываемые в его рамках услуги, например VoD, не всегда можно рассматривать как кабельное вещание, что вызывало справедливые вопросы Росохранкультуры. Конечно,


можно было бы создать новую лицензию на интернет-вещание, но все равно остался бы вопрос о частотах: как, например, получить радиочастоту в полосе 900 МГц для мобильного телевидения?

Теперь разрешения на все будет выдавать одно ведомство, и оно же будет контролировать соблюдение закрепленных в лицензиях условий. В принципе, это не страшно, если правила игры будет устанавливать другой орган – в соответствии с Указом Президента от 09.03.04 им должно быть федеральное министерство. А часть актов, например тот же перечень наименований услуг, вносимых в лицензии, и перечни лицензионных условий должны устанавливаться только правительством.



Что получится на практике – покажет время. Хочется надеяться, что объединение государственного регулирования контента и его передачи будет способствовать развитию информационного общества в России и исправлению перекосов в массовой информации. И именно для этого новой службе были предоставлены столь обширные полномочия: кому многое дано, с того многое и спросится. Особенно, если поставить перед ней те же задачи, что были поставлены перед аналогичным ведомством, например, в Индии: развитие конкуренции на рынке информационных услуг, защита от злоупотреблений свободой массовой информации, быстрое приспособление государственной политики к появлению новых технологий. И действительно, справились ли бы Россвязьнадзор и Росохранкультуры с регулированием мобильного 3G-интернет-телевидения? А новая служба пусть справляется.


Николай ДМИТРИК



Гибкая платформа CWDM
Эффективное масштабируемое решение для построения транспортных мультисервисных сетей. Комплексные услуги по одной оптоволоконной линии.

- Универсальный модуль оптического конвертирования
- Пассивное устройство спектрального мультиплексирования и демультимплексирования

Одновременная передача до 8 независимых каналов - 2.5 Гбит/с каждый
Поддержка протоколов: Fast Ethernet, Gigabit Ethernet, STM-1, STM-4, STM-16
Наличие сменных SFP-модулей как CWDM, так и клиентских
Управление и мониторинг локального и удаленного модулей
2 года гарантии



реклама

Посетите нас на «Связь-Экспокомм-2007» Павильон 2, Зал 2



Открытие российского павильона канцлеру Германии А. Меркель понравилось

СеВIT-2007: РУССКИЙ ВЗГЛЯД

На схеме крупнейшего форума инфокоммуникаций доминировали синий (телеком), желтый (цифровые технологии) и зеленый (бизнес-процессы) цвета. На основных маршрутах выставки цветовую палитру настойчиво разбавлял российский триколор.



Итоги радуют

несбывшимся прогнозом: число посетителей оказалось на 10% больше прошлогоднего уровня – 480 тыс. Свои решения представляли 6153 экспонента из 77 стран. Они и определяют новейшие тенденции отрасли: виртуализация, VoIP- и IPTV-сервисы, персонализация и интерактивность, мобильное ТВ, энергосберегающие технологии, ИТ-безопасность, системы идентификации ID/RFID, SOA, решения для e-Government. Про NGN уже не говорят, ориентир – IMS, от которой прямой путь к единой сети. Но чтобы объединить мобильную и фиксированную связь, интернет- и мобильные коммуникации, операторы должны полностью перенастроить свои сети на IP, освоив гибридные технологии и комплексные сервисы без ущерба качеству. Технически это станет возможным через несколько лет, но уже сейчас у O2, например, есть решение, позволяющее показывать на экране мобильного телефона интернет-сайты целиком и без изменений. В лексикон входят SaaS (software as a service – ПО как услуга), ниаршоринг... Это не просто модные слова, а стремление изменить взгляд на «инфокоммуникации для жизни».

Среди «горячих» тем – скоростной широкополосный доступ в Интернет. Главный вывод экспозиции WirelessWorld@CeBIT, в которой приняли участие более 300 компаний: операторы могут получать дополнительную прибыль за

счет увеличения числа пользователей, подключенных к базовому узлу сети, при сохранении скорости доступа для каждого пользователя. Такую возможность обеспечивает, в частности, решение Ironpoint Mobility RS4000 от Foundry Networks, позволяющее поддерживать до 256 удаленных клиентов одновременно.

Маяками среди автомобильных навигаторов смотрелись обновленные GPS-приемники Mio Technology и Garmin, движущиеся в направлении мультимедиа, а также первое в мире портативное устройство навигации GO 715 от TomTom с интегрированным GPRS-модемом и SIM-картой.

Прозвучали многообещающие заявления: формат Blu-ray (поддерживают Samsung, Philips, Matsushita, Apple и Dell), обеспечивающий пятикратную емкость по сравнению с DVD, по словам председателя европейского отделения Ассоциации Blu-ray Disc Ф. Симониса, через три года вытеснит DVD. Сегодня, впрочем, у HD-DVD (поддерживают Toshiba и Microsoft) емкость чуть меньше, зато плееры и диски дешевле.

Лицо СеВIT определяют не только экспоненты, но и потребители (за что вроде некоторые гранды телекома и игнорируют выставку). Им на радость TecnoVISION продемонстрировала телевизор на 205", Sharp – самый большой сенсор-

ный экран, а Samsung – сверхминиатюрный (680 г) ПК Q1 Ultra на платформе Intel Centrino. Huawei привезла в Ганновер новейшие разработки в области 3G-терминалов – USB-модемы с мини-разъемом, скорость которых доходит по downlink до 7,2 Мбит/с, а по uplink – до 2 Мбит/с, а также футуристические разработки – 3G-телефоны (и одновременно USB-модемы) с поддержкой HSPA. А это неоновый телефон с разноцветной подсветкой и другая модель – еще и USB-модем для подключения к ПК или ноутбуку. И оба с Bluetooth-поддержкой.

В условиях ИТ-консьюмеризации акцент – на впечатления, нюансы, ощущения. Годятся и расписные компьютерные Russian Mouse, и коммутаторы от Huawei, оформленные в стиле династии Тан, и наборы настраиваемых светодиодов ПК для геймеров от Commodore Gaming.



GO 715



«Концепт-кары» мобильных телефонов представляет Ван Чжунчжу (Huawei)

«Ta-Dah!» (вот это да!) – такой эмоциональный отклик, считает Siemens Enterprise Communications, должны вызывать у заказчиков новые продукты.



Слияния и стратегическая кооперация

как ведущие тенденции телеком-бизнеса на CeBIT-2007 были в глаза со стендов LG–Nortel, Alcatel–Lucent, APC–MGE, Mera–MFISoft и др. В то же время СП Nokia Siemens Networks (начало его операционной деятельности приурочено к 1 апреля), мощно прозвучавшее на 3GSM-Конгрессе в Барселоне, CeBIT проигнорировало.

Цели объединения разные. В случае Alcatel–Lucent это, как можно предположить, желание совместить сильные компетенции двух вендоров в области технологий и системной интеграции с хорошо развитой всемирной службой поддержки. Главный вопрос: не пересекаются ли продуктовые линейки? По словам Х. Заллманна (СТО Alcatel–Lucent), направление агрегации пока определить сложно, но план плавной миграции к объединенным решениям уже имеется.

– Сегодня интегрированные персонализированные услуги, предполагающие одновременную передачу голоса, видео и данных (blended life services), – насущная потребность рынка. Такая трансформация услуг ведет к трансформации сетей. У Alcatel–Lucent есть решения, отвечающие этим запросам. Однако подобные изменения требуют пересмотра не только технических подходов, но и бизнес-модели. Ведь конкуренция растет: уже Yahoo и Google из своего веб-пространства поглядывают на телекоммуникации, посягают на исконный операторский бизнес. И здесь Alcatel–Lucent берет на себя функции эксперта, профессионального консультанта и даже аутсорсера, предлагая разработку совместных маркетинговых программ.

Важная тенденция телекома – персонализированные услуги. На

рынке достаточно решений, позволяющих абоненту сформировать собственную «сетку вещания», например, из ТВ-программ и контента публичного веба. Но проблему совместимости нескольких устройств (STB, ПК, иное) решили пока немногие производители – наши IP-системы позволяют вывести сигнал на любое устройство.

Занимает умы операторов и другая модная технология – WiMAX. Наше мобильное решение WiMAX 16E поддерживает хэндовер, роуминг и т.д. Сети Alcatel–Lucent дают возможность использовать терминалы, поддерживающие доступ к услугам на основе различных технологий: CDMA, UMTS, HSPA, WiMAX. Так мы движемся к идеологии IMS – к будущей единой сети.

Прямо на стенде

можно было протестировать представленные продукты. Возможность переключения с WLAN на GSM простым нажатием кнопки обеспечивалась решением HiPath MobileConnect от Siemens. Это законченное двухкомпонентное FMC-решение гарантирует высокое качество связи и бесшовный роуминг между Voice over Wireless LAN и мобильными сетями. Одно устройство, расположенное между корпоративной IP-PBX и WLAN, отслеживает и управляет устройствами мобильного пользователя в корпоративных или общедоступных сетях. Второе – двухрежимный мобильный телефон с функциями IP-УПАТС. Результат – «виртуальное» взаимодействие IP-УПАТС на базе SIP или WLAN с двухрежимным устройством, которое само настраивается на сеть.

В этом году Siemens Enterprise Communications, 100%-ная «дочка»



Х. Заллманн



Мобильник сам выбирает сеть

Экспонаты & Экспоненты



Siemens Enterprise Communications:

HiPath 8000, единственный «родной» для SIP программный коммутатор операторского класса (как его позиционирует Siemens), масштабируется от 300 до 100 тыс. пользователей на систему и практически неограниченное число абонентов в сети. Работает на отказоустойчивой платформе дублируемых серверов.



НИИ «Восток»: технологии изготовления и контроля российских биометрических паспортов.

NEC: Virtual PC Center (объединяет в общей рабочей среде ПК пользователя и IP-телефонию); решение резервного копирования Backup Smart Way; рабочие станции для предприятий с разными потребностями, поддерживающие 2- и 4-ядерные процессоры Intel.

IskraTEL: платформа SI3000 OSAP (Open Service and Application Plane), обеспечиваю-



щая пользователям удобные способы общения и позволяющая операторам связи создавать новые сервисы и реализовать концепцию triple play.

T-Com (Deutsche Telekom) совместно с **Alcatel–Lucent:** пилотный проект T-City во Фридрихсхафене (Германия) по предоставлению населению мультимедийных сервисов на фиксированной (пока) сети (развлекательные приложения, ТВ-студия как альтернатива муниципальному вещанию, транспортная информационная система и др.).

Digital Design: платформа DocsVision для разработки конечных решений и автоматизации бизнес-процессов на английском и немецком языках.



Экспонаты & Экспоненты



Vodafone: MobileTV & Video; совместно с **Arcor** – пакет услуг мобильной связи и доступа в Интернет, обеспечивающий интеграцию интернет- и мобильной связи.



RAD Data Communications: шлюз для передачи голосовой информации Gmuh-2000. Степень сжатия голосовых данных по сетям Gigabit Ethernet 16:1.

Naumen: решение для автоматизации процессов поддержки и управления ИТ-услугами Naumen Service Desk; IP call-центр Naumen Phone на базе SIP и H.323; Naumen CRM; OSS/BSS для операторов связи и сервис-провайдеров Naumen Telecom; система управления бизнес-процессами на базе веб-технологий Naumen DMS.

ABVYU: предварительная демонстрация FlexiCapture 8.0 – продукта для автоматизации ввода гибких форм.

IBS: система обнаружения мошенничества и анализа потерь доходов FM-RAS для операторов связи; решения для СМІ: проект «**Медиадиалогии**» для контент-анализа прессы в реальном времени; MediaDigest; услуга «ПрессДисплей» от NewspaperDirect.

«Ситроникс»: платформа и решение для предоставления IPTV пользователям ПК без дополнительных устройств; Set-Top-Box для



кабельного, спутникового, наземного и IP-телевещания на российской компонентной базе; система конвергентного биллинга, решения WiMAX и IP Multimedia Subsystem.

МЕРА.Ру (анонсировала свое вхождение в состав «МФИ Софт»): Softswitch MVTS II для географически распределенных сетей операторов.

Siemens AG, выделенная в октябре 2006 г. из состава департамента телекоммуникаций, впервые выступила отдельно. На стенде, выдержанном в ярко-красных корпоративных тонах, были представлены новая версия программного коммутатора HiPath 8000, предназначенная для очень крупных предприятий, и ее новые приложения (в том числе OpenScape), решение Mobile Connect/Nokia на базе этого коммутатора, а также новейшее поколение унифицированных решений от Siemens – SIP-телефон OpenStage, который поступит на рынок в ближайшее время. С помощью этой открытой платформы коммуникаций для ПК компания

надеется войти в группу лидеров по поставкам SIP-телефонов. Четыре модели – от начального уровня до эксклюзива – имеют дружелюбный пользовательский интерфейс, который можно адаптировать под свои персональные нужды.

Рядом с лидерами

уверенно чувствовали себя полторы сотни компаний из России (в том числе «Связьинвест», «Ростелеком», «МегаФон», «Лаборатория Касперского», «Ситроникс» и др.). Ее особый статус страны-партнера на СеВІТ-2007 назван в итоговом пресс-релизе по выставке в ряду трех поворотных моментов. Возросшее внимание государства к ИКТ призваны были показать коллективный стенд, обошедшийся федеральному бюджету в 8,2 млн руб. (в 6 раз дороже, чем год назад), программа создания технопарков, ссылки на систему льготного налогообложения (ФЗ о налоговых льготах для ориентированных на экспорт ИТ-компаний действует с 01.01.07), образование Российского инвестиционного фонда ИКТ и т.д.

ИТ-сообщество в лице представителя ВІТКОМ К. Рихтера оценило «русский маршрут» на СеВІТ как начало маркетинговой кампании по продвижению ИТ-решений. Ее успеху может способствовать ни-



Г. Оттербах, директор по развитию рынков сбыта Siemens Enterprise Communications: «Рынок России очень перспективный для решений нашей компании»

аршоринг (near-shoring – аутсорсинг ИТ-задач в соседние страны), ведь разработку ПО на заказ выбирают более 90% европейских компаний. Образец ниаршорингового партнера для них – Luxoft, имеющая штаб-квартиру в Москве и 6 представительств в Восточной Европе. В рамках выставки Luxoft подписала договор с Deutsche Bank о разработке ПО на заказ. Кроме того, «Ростелеком» по договору с европейской сетью Interoute вдвое увеличит пропускную

способность кольцевого канала связи, объединяющего точки присутствия компании на площадках обмена международным трафиком; МТТ договорился с British Telecom о межсетевом взаимодействии; Минздрав Татарстана подписал соглашение с Software AG о создании диспетчерского центра. Всего на форуме было заключено контрактов на сумму 11 млрд евро.

Интересные цифры прозвучали на российско-германском ИТ-саммите. В 2006 г., сообщил У. Дитцт (ВІТКОМ), немецкие ИТ-компании поставили в Россию продуктов и услуг на 34 млрд евро. Однако экспорт из России в Германию (причем только ПО!), по словам министра экономики и технологий Германии М. Глосса, хотя и вырос в 5 раз за последние 5 лет, но не превышает \$2 млрд. Скрасили картину слова директора по ИТ-решениям немецкой Rittal Д. Хейнзе: «В России для нас важно не делать «быстрые деньги», а налаживать с партнерами долгосрочные отношения».

Ирина БОГОРОДИЦКАЯ,
Ганновер–Москва

свежие решения бизнес- уравнений



Лицензирование

Softline работает на рынке программного обеспечения с 1993 года и обладает высшими статусами партнерства таких компаний, как Microsoft, Oracle, SAP, Symantec, Citrix, Adobe и многих других.

Обучение

Учебный центр Softline, лидирующий на рынке IT-образования, предоставляет профессиональные услуги по обучению, тестированию и сертификации IT-специалистов.

Консалтинг

Консалтинговое подразделение Softline Solutions обладает уникальным опытом по внедрению и развертыванию инфраструктурных решений и систем управления бизнесом для компаний любого масштаба.

softline[®]
ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ. ОБУЧЕНИЕ. КОНСАЛТИНГ

119991 Москва, ул. Губкина, д. 8. Тел./факс: +7 (495) 232-00-23.
E-mail: info@softline.ru, <http://www.softline.ru>

Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Казань, Красноярск, Нижний Новгород, Новосибирск, Омск, Ростов-на-Дону, Самара, Уфа, Хабаровск Минск Киев
Ташкент Астана, Алматы Бишкек Баку Душанбе

Банки тоже хотят стать мобильными?

Активное развитие в России банковских розничных сетей, рост потребительского кредитования, обострение конкуренции в сегменте населения – тенденции, которые в ближайшие 3–4 года будут только нарастать.

По данным Ассоциации российских банков, к 2010 г. доля потребительских кредитов удвоится и достигнет 12% ВВП, а доля депозитов средних банков – 16%. Уже в ближайшее время общий объем потребительских кредитов населению составит около \$100 млрд. О том, как выдержать такие темпы, обеспечивая при этом стабильное качество обслуживания клиентов, профессионалы дискутировали на VII международном форуме iFin-2007 «Электронные финансовые услуги в России: война за мобильность начинается?».

Вопрос, содержащийся в названии, организаторы конференции (интернет-портал ifin.ru и АРБ) назвали риторическим. В условиях нарастающей конкуренции в сфере обслуживания массового потребителя как по ассортименту предлагаемых банковских продуктов, так и по охвату населения невозможно поддерживать стандартное качество услуг без электронно-финансовых услуг и сервисов, без электронных зон самообслуживания клиентов в режиме 7 x 24, без простого и удобного для пользователя интернет-банкинга.

По справедливому замечанию Н. Местера (Intel), ситуация на рынке розничных банковских услуг сегодня напоминает картину рынка сотовой связи двух-трехлетней давности, когда абоненты легко меняли оператора под влиянием маркетинговых коммуникаций его конкурента. В этих условиях выигрывает тот, кто может лучше обслужить клиента и предложить ему более широкий набор дополнительных сервисов.

О новых решениях в этой области, способных не только удовлетворить сегодняшние запросы, но и предугадать завтрашние потребности банков и их клиентов, на форуме рассказывали разработчики комплексных ИТ-решений.

Как отметил Р. Мустафаев (BIFIT), в 2006 г. произошла «тихая революция»: банки, внедрившие у себя систему

iBank 2, перешли от стадии заинтересованности в услугах электронного банкинга к активному подключению к этому сервису корпоративных клиентов. Причина в том, что они ощутили на практике, что электронный банкинг приносит весомый доход: во-первых, за счет снижения себестоимости обработки документов, а во-вторых, от абонентской платы, кото-



Компания Морая предоставляет доступ к сервисам материнской интернет-платежной системы Ripay с мобильного устройства

рую ежемесячно вносят клиенты за пользование сервисом.

По оценке А. Масленниковой, представлявшей межбанковский процессинговый центр Faktura.ru, внедрение, например, интернет-банкинга позволяет финансовым организациям снизить затраты на транзакцию более чем в два раза – с \$3,9 до \$1,5. Кроме того, оказалось, что клиент, общающийся с банком в онлайн-режиме, лояльнее того, кто приходит в отделение сам.

Форум показал: на повестке дня – реализация мобильного банкинга. Подобные системы и новые модули систем готовы у большинства разработчиков программно-аппаратных средств – у BIFIT, «Банк'с софт системз», «Диасофта», Faktura.ru, R-Style Softlab и др.

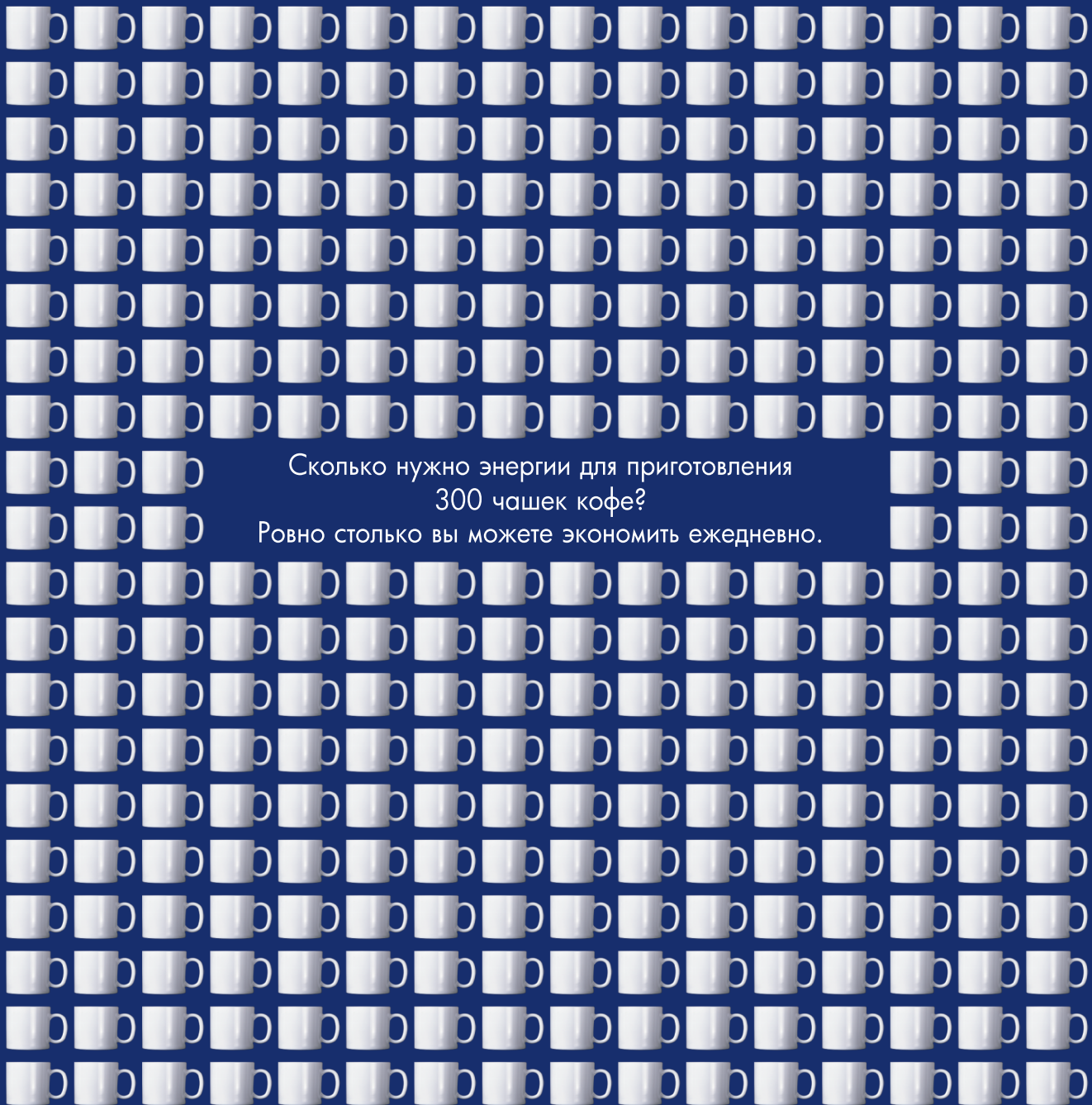
М. Кукушкин («Оникс Капитал») пределил мобильный банкинг как новый высокотехнологичный банковский сервис, позволяющий быстро,

безопасно и надежно управлять денежными средствами клиентов банка. По его мнению, наиболее пригодными для реализации системы мобильного банкинга являются сотовые телефоны с поддержкой J2ME. Для этих устройств предназначено решение «Оникс Капитал» – Mobile Клиент BARS. Его клиентская часть – Java-приложение размером от 25 до 40 кбайт, загружаемое в мобильное устройство и работающее по технологии GPRS. С его помощью клиенты банка могут круглосуточно получать информацию о состоянии банковских счетов, осуществлять платежи в адрес поставщиков массовых услуг, переводить денежные средства на свои счета и на счета банковских карт других клиентов банка, самостоятельно блокировать счета и карты.

На технологии Java построена и платежная платформа компании «Мобильный кошелек» – независимой платежной системы, имеющей специализированные продукты для банков (не путать с одноименным сервисом «Билайн»!). По словам Н. Ионкина, ее директора по маркетингу, взаимодействие с крупным банком строится по следующей схеме: при выдаче карты VISA банк регистрирует клиента в системе «Мобильный кошелек», которую он регулярно пополняет через платежные терминалы ОСМП и e-port для проведения платежей в адрес провайдеров массовых услуг, включая ЖКХ, а также для получения всех необходимых дистанционных банковских сервисов на своем мобильном устройстве.

Справедливости ради следует отметить, что не все докиладчики были настроены по отношению к услугам мобильного банка оптимистично. Так, М. Семенов (РФК) убежден, что мобильный вариант идеально подходит для информационных банковских сервисов, а платежные операции гораздо удобнее проводить с персонального компьютера.

Александра КРЫЛОВА



Сколько нужно энергии для приготовления
300 чашек кофе?

Ровно столько вы можете экономить ежедневно.



HP ProLiant DL365 – это не просто сервер, а очень «бережливый» сервер. Построенный на базе процессоров AMD Opteron™, он экономит до 30% электроэнергии благодаря оптимизированной производительности на 1 ватт потребленной мощности и специальным средствам управления энергопитанием в зависимости от потребностей. При этом высочайшая производительность сервера HP ProLiant остается в вашем распоряжении. С помощью дисков HP SAS 2,5 дюйма вы можете еще больше увеличить емкость и при этом экономить до 50% энергии (в сравнении с 3,5-дюймовыми накопителями). А решение HP ProLiant Essentials Server Migration Pack – Physical to ProLiant Edition – позволит вам выполнять миграцию данных объемом 50 Гб посредством гигабитной выделенной сети всего за 3 простых шага, что займет не более 60 минут. Одно нажатие – и вам остается лишь наблюдать за миграцией, наслаждаясь одной из тех 300 чашек кофе.



HP ProLiant DL365



Пока вы пьете кофе, зайдите на www.hp.ru/energysaving или позвоните 797-3-797.



Telecoms World

Как связисты учились бизнесу

Широко заявленная конференция Telecoms World (27.02–01.03.07, Москва), которая обещала «участникам уровня высшего руководства компаний доступ к информации и контактам, необходимым для обеспечения лидерства в конкурентной борьбе», увы, не стала событием ни представительным, ни информативным.

В конференц-зале из зарегистрированных двух сотен участников временами присутствовала лишь четвертая часть (с учетом представлявших экспозиции – не более 70 человек). Половина заявленных докладов не состоялась по причине отсутствия выступающих «уровня высшего руководства», а из трех запланированных панельных обсуждений организаторы смогли наскрести кворум только на два.

В скромной экспозиции, развернутой в рамках конференции, преобладали зарубежные стенды, хотя кое-кто привлек и российских партнеров (Juniper Networks, Infovista-«Техносерв», Netcracker). Нашу страну представляли «Ростелеком» и «Петер-Сервис». И хотя не обошлось без мировых глобальных операторов (iBasis и Teleglobe), сложилось впечатление, что это выставка OSS/BSS-продуктов.



Э. Локшина («Соник Дуо»): «Механизм обратной связи, записанный на биологическом уровне, – философия успеха в борьбе за выживание компании»

Повышенный интерес вызвали стенды «Петер-Сервис», Infovista и Juniper, причем первые два – за счет демонстрации новых продуктов: систем управления абонентской базой (Peter-Service SBMS) и телекоммуникационным оборудованием (Peter-Service HEX), а также системы Infovista VistaInsight для проактивного управления производительностью и сервисами сети. К сожалению, о новом сервисе TEA (Transit Europe Asia) «Ростелеком» подробностей не сообщил, кроме весьма

схематичного маршрута («альтернативный традиционному через Индию»), значений задержки (не более 200 мс) и рекламных заявок о поддержке SLA и доступности сервиса 99,9%.

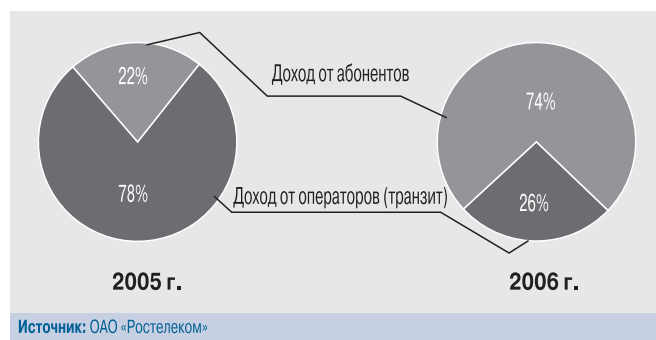
Организаторы ожидали, что на конференцию съедутся важнейшие игроки рынка телекоммуникаций России и СНГ, чтобы учиться, общаться и делать бизнес. Тем немногим, кто собрался, пообщаться в кулуарах действительно удалось. На трибуне же отечественные операторы говорили о достигнутом, вскользь приоткрывая свои планы. А учить пытались лишь зарубежные участники, которые приводили аналитические данные по спросу современных сервисов – IPTV, triple play и др., призывая развивать их на российском рынке.

День первый: в фокусе отечественный оператор

Какое влияние на рынок оказала либерализация дальней связи, как изменились стратегические планы российских операторов и их бизнес-модели – не всегда явствовало из выступлений.

По мнению Д. Одегова («Ростелеком»), оптимальная стратегия продвижения на российском рынке – возможность пользователей получать напрямую сервисы магистрального оператора, расчеты за которые должны осуществлять местные компании. Стратегические сервисы – традиционная телефония, доступ в Интернет, видеоконференцсвязь и др. Изменения в структуре доходов компании за год отражают эту стратегию. Вместе с тем они показывают, что, несмотря на доминирующие пока позиции «Ростелекома» (более 90% рынка), в сегменте транзита активизируются конкуренты. На улучшение позиции в этом сегменте направлен сервис TEA.

Структура доходов «Ростелекома»



Источник: ОАО «Ростелеком»

В то же время «Межрегиональный ТранзитТелеком», лишь недавно получивший лицензию на дальнюю связь, смог завоевать 6% рынка конечных абонентов (данные на февраль 2007 г.), и за 2006 г. создать операторам возможность прямых подключений к международным магистралям первого уровня, для чего запущены дополнительные сервисы (телеголосование, доставка контента, GPRS-роуминг и др.) и гарантируется оговоренный уровень SLA. В сегменте транзита доля МТТ, по его собственным оценкам, достигла 30%, теперь стратегическая задача – удержать позиции. Для экспансии же в сегменте конечных пользователей созданы все условия – от ввода собственной системы биллинга до разнообразных способов продвижения сервиса (квазифраншиза, выбор оператора по номеру доступа к услуге и др.).



Новую кластерную модель бизнеса с ориентацией на сегменты рынка со специальными запросами представил «Скай Линк», полагая, что дилерская модель уже не способна поддерживать сервисы информационной среды оператора. В ней главное – управляемая профилем клиента и рейтингом спроса схема предоставления доступа в среду и ко всем услугам оператора. Для этого предусмотрено исследование профилей клиентов, на основе которых с учетом технических возможностей формируются тарифы. О дате начала ее реализации не сообщалось.



А. Яковенко (МТТ):
«У нас есть планы по развитию сервиса VoIP, но не в 2007 г.»

Дискуссия на тему интеграции сервисов, по сути, обернулась обсуждением отмеченного Т. Толмачевой («iKS-Консалтинг») факта отсутствия у операторов специализации по отдельным сегментам рынка. Компании предпочитают получать доход от традиционных сервисов, не слишком задумываясь о расширении спектра услуг. И хотя представитель «Ростелекома» говорил о фокусировании на сервисах для конечного абонента, способных при наличии инфраструктуры принести дополнительные прибыли, таких пакетированных сервисов с гарантированным качеством абонентам РФ никто пока не предлагает, а доминантой остается телефония. Интегрированные сервисы (VPN, корпоративный Интернет, телефония) доступны лишь корпоративным пользователям. Но специализированных услуг, к примеру для ISP, фактически нет.

День второй: что для нас IPTV?

Посвященный широкополосным технологиям, этот день оказался целиком «зарубежным». Ожидавшихся выступлений «Комкора-ТВ» и «Энфорты» не случилось. Зато участников ознакомили с международным рынком VoIP (iBasis), с сервисами успешно действующей уже более года в Австрии, Словакии и Хорватии сети WiMAX (фиксированная связь; 3,5 ГГц), а также с возможностями

получения дополнительных прибылей за счет интерактивных видеосервисов – от веб-телевещания до IPTV (Detecon). Однако для реального WiMAX (диапазон 3,5 ГГц) у нашего регулятора частот не предусмотрено, а интерактивное видео с IPTV только «прощупывают» рынок.

Как заметил Е. Соломатин («Коминфо Консалтинг») в ходе панельной дискуссии о российских перспективах IPTV, «никакую бизнес-модель нельзя строить на нищих клиентах, а других (в сегменте платного ТВ) в нашей стране нет». Плата в 150 руб., вероятно, покажется зарубежным операторам смешной, однако при отсутствии во многих регионах РФ иных (кроме ТВ) развлечений именно эти деньги можно гарантированно собрать с абонентов.

Перспективы для этого сервиса Е. Соломатин видит, во-первых, в создании парт-



Д. Одегов, Т. Толмачева, Т. Дрейскофф (Deutsche Telekom):
В России операторы только начинают «сегментировать» сервисы по потребителям

нерских соглашений между операторами, создателями контента и производителями терминалов (по этому пути идет Запад), а во-вторых, в пакетировании сервиса в домашнем развлекательном наборе услуг. При известных по зарубежным источникам затратах на абонента в \$1–2 тыс. ясно, что лишь немногие российские провайдеры смогут освоить эту нишу и обеспечить окупаемость бизнеса. Однако необходимую ширину «последней мили», пропускную способность и качество передачи по транспортной сети обеспечивают далеко не все игроки.

Очевидно, что до рекорда Италии, где зарегистрировано 190 тыс. пользователей IPTV, России еще далеко.

Галина БОЛЬШОВА



«IKS»: 15 лет впередсмотрящий!

Ну вот она и пришла, наша 15-я весна...

Мы рады встретить ее вместе с вами.

Все эти годы вы творили журнал вместе с нами. Мы пытались изобретать все новые и новые формы интерактива – вы не оставляли нас в покое и писали, звонили, предлагали, заставляли думать. Вместе с вами мы отработывали свое видение будущего, возвращая вам ваши, уже несколько подросшие у нас идеи.

Мне нравится слово «единомышленники». Но еще больше – «единочачатели» (придумал Хольм Ван Зайчик). Чаять, мечтать вместе, отпуская воображение на волю, – это ли не профессиональное счастье!

Только обернувшись назад, понимаешь, насколько все мы были по-хорошему «уперты» все эти годы. Как мы чаяли этой конвергенции, платформенной и аппаратной независимости, мультисервисности. Как быстро вошли в нашу жизнь все эти понятия, стали привычными, и уже наши дети учат нас пользоваться новыми услугами, о которых мы недавно только мечтали.

Мы с радостным удивлением обнаружили, как много в этом году юбилеев. Как много «детей перестройки». Давайте отметим наши дни рождения вместе, проведем свой «выпускной»! Приглашаем всех юбиляров оглянуться на 15 лет назад и пофантазировать на 15 лет вперед. Что нас ждет за очередным поворотом? 15 лет – это так мало! 15 лет – это так много!..

Юлия ОВЧИННИКОВА,
издатель «IKS»



\$45 млн за дальнюю связь готов заплатить «Арктел»

Вполне вероятно, что в ближайшие месяцы на поле дальней связи России появится новый игрок. К команде магистральных операторов («Ростелеком», МТТ и «Голден») может присоединиться и компания «Арктел», за прошедший год превратившаяся из московской в федеральную компанию.



Известный карточный оператор «Арктел» завершает стадию получения разрешения на эксплуатацию местных узлов коммутации и, как утверждает его генеральный директор **Сергей КУЗНЕЦОВ**, готовится сдавать сеть Росвязьнадзору.

– **Сергей, знающие люди подсчитали, что для строительства сети дальней связи и вхождения на этот рынок требуется не менее \$100 млн. В 2006 г. «Арктел» вложил в сеть \$25 млн. Хватит ли у небольшой компании финансовых сил для реализации амбициозных планов?**

– У нас тщательно просчитанный проект. За \$25 млн мы построили федеральную транзитную сеть, арендовав транспортные каналы у компаний РТКОММ, «Старт Телеком» и «ТрансТелеКом». Мы сэкономили на всем, на чем можно было сэкономить, жестко следили и следим за расходами – это один из принципов компании.

Наши региональные офисы работают в 10 городах, уже сейчас получают доход от продаж ряда продуктов и услуг и готовы к поддержке продаж пакета услуг МГ/МН-оператора.

Построение федеральной сети – это лишь часть проекта. Впереди большие инвестиции в рекламную кампанию и продвижение услуг. По нашим оценкам, на это потребуется еще более \$20 млн в течение ближайших 2 лет. Итого получается \$45 млн, пусть 50, но точно не больше. Так что сумма в \$100 млн представляется мне завышенной. У нас нет сомнений, что нам хватит средств на завершение проекта сети дальней связи.

Больше нас беспокоит сложная процедура сдачи сети Росвязьнадзору.

– **На какой сегмент рынка дальней связи вы делаете ставку? В ком видите непосредственных конкурентов?**

– Мы собираемся работать на корпоративном и массовом рынке. Основную ставку мы сделаем на массовый рынок и рассчитываем получить от него до 65% нашего дохода. Конкурировать мы собираемся не в лоб, не ценами, не тарифами, а просчитанными маркетинговыми шагами, приемами и акциями, дифференцированной подачей наших продуктов и решений.

Наше большое преимущество – это опыт работы с физическими лицами, покупателями карт, значительные наработки в области проведения рассчитанных на них маркетинговых и рекламных кампаний. Эти же преимущества помогут нам в работе и в корпоративном сегменте.

«Ростелеком» и МТТ в основном работают с операторами связи и не имеют большого опыта работы с конечными клиентами. «Голден Телеком», сильный игрок на корпоративном рынке, привык иметь дело с крупными клиентами. А мы с 1999 г. целенаправленно обслуживаем небольшие компании, это основная часть нашей клиентской базы. И мы готовы предложить свои услуги междугородной и международной связи нашим клиентам и всему сегменту малого и среднего бизнеса. Мы знаем, что нужно этим компаниям, и мы умеем работать с ними.

– **Какой будет тарифная политика «Арктела» в области услуг дальней связи?**

– Никакого демпинга. Как известно, значительная и одинаковая для всех участников рынка часть себестоимости этих услуг – отчисления зональным операторам и местным операторам как агентам по сбору платежей с клиентской базы. Себестоимость услуг, содержание сети тоже у

всех примерно одинаковые. В лучшем положении находится, пожалуй, только «Ростелеком», располагающий собственной сетью. Наши тарифы будут близки к тарифам МТТ и «Голден Телекома». И очень надеемся, что демпинга и ценовых войн на этом рынке не будет.

– **Как бы вы обозначили степень готовности «Арктела» к выходу на рынок междугородной и международной связи?**

– Я бы назвал ее высокой. Уже в конце марта мы планируем сдать все документы в Росвязьнадзор. Подготовка к этому идет в 88 регионах. Осложняет ситуацию то, что практически каждую неделю появляются новые зональные операторы и мы должны к ним присоединяться. Мы надеемся, что Росвязьнадзор примет это во внимание.

– **Ваш прогноз на рынок дальней связи 2007–2008 годов?**

– В этом году кардинальных изменений и неожиданностей на рынке не ждем. Вероятнее всего, услуги МГ/МН-связи начнут предоставлять «ТрансТелеКом» и Orange Business Services. Последний, по моему убеждению, вряд ли выйдет на массовый рынок, а сосредоточится на обслуживании своих корпоративных клиентов.

Я очень надеюсь, что нечто значительное удастся сделать нашей компании, разумеется, в пределах наших масштабов: мы планируем увеличить свой доход за счет работы на рынке МГ/МН-связи на несколько десятков миллионов долларов.

Я думаю, что максимальное количество игроков на рынке дальней связи будет на уровне 6–7 компаний – технические ресурсы на местах не безграничны. Все это, несомненно, будет свидетельством настоящей демополизации рынка связи, приведет к появлению новых услуг и повышению клиентоориентированности компаний, работающих на этом рынке.

Беседовала Наталия КИЙ



Молчание ягнят? Нет, нарушителей закона!

Госдума приняла в первом чтении законопроект «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления».

Право граждан искать и получать информацию любым законным способом закреплено в российской Конституции. Конституционно-правовую основу правового режима информации как общественного достояния образует норма части 4 ст. 29 Конституции России о праве каждого «свободно искать, получать, передавать, производить, распространять информацию любым законным способом». Можно сказать, что в рамках действующего российского законодательства к информации, находящейся в публично-правовом режиме общественного достояния (иными словами – в правовом режиме общедоступности), следует относить всю государственную информацию, которая не составляет гостайны и не является конфиденциальной.

До сих пор конституционные права граждан России на свободу доступа к информации реализовывались не в полном объеме. В частности, доступ граждан к информации госорганов был весьма ограничен. И вот Правительство РФ внесло в Госдуму законопроект «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления». В феврале 2007 г., спустя полтора года после одобрения правительством, законопроект (а точнее, пакет законов) был одобрен в первом чтении. При благоприятном стечении обстоятельств* после утверждения президентом закон может начать действовать уже с 1 июля с.г., и у россиян появится то, что в других демократических странах существует уже не одно десятилетие, – свой закон о свободе информации.

Новый закон буквально выстрадан федеральной исполнительной властью. «Первый подход» к законодательному решению проблемы открытости информации был сделан в знаменитом

Постановлении Правительства РФ № 98 от 12.02.03 «Об обеспечении доступа к информации о деятельности Правительства РФ и федеральных органов исполнительной власти». И тогда же правозащитные организации начали прессинг тех ведомств, которые не выполняли это постановление: не имели веб-сайта, выкладывали на сайте не всю информацию, как того требовало постановление, и др.

В настоящее время в российском законодательстве нет нормативного правового акта о механизме реализации права каждого свободно искать и получать информацию о деятельности



Законы о свободе информации (или о доступе к правительственной информации)

приняты более чем в 100 странах мира. В Швеции подобный закон был принят в 1766 г., в США – в 1966 г., а в Великобритании – в 2000 г.

Из стран СНГ законы приняты в Киргизии и Узбекистане. А в Калининградской области, например, принят региональный закон.

госорганов и органов местного самоуправления. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» регулирует в основном порядок формирования информационных ресурсов, закрепляет обязанности органов госвласти и местного самоуправления по созданию общедоступных информационных систем, а также право граждан и организаций обжаловать действия и решения органов госвласти и местного самоуправления, ограничивающие их права на доступ к информации.

Основные цели законопроекта «Об обеспечении доступа к информации...» – открытость деятельности гос-



«ИКС»: 15 лет – от выживания к вдохновению

История преобразования «ИКС» из информбюллетеня Минсвязи России в авторитетное бизнес-издание – это отражение перемен в отрасли за 15 лет.

Впрочем, даже в «минсвязевскую» бытность мы не обходили острые углы. Пришлось в конце концов пуститься в свободное плавание... Помнится, один из тогдашних замминистров даже разослал «на места» письмо с сообщением, что за содержание публикаций в «ИнформКурьере» Минсвязи ответственности не несет. Сейчас звучит забавно, а тогда было не до шуток... Для дисциплинированной отрасли это звучало как приказ. И произошло почти чудо: именно предприятия подставили изданию плечо, стали его учредителями.

Последующие годы – это восхождение к серьезной аналитике. Незыблемым остался характер. Выверенность фактов, ответственность за каждое слово. И никогда не теряли лицо: «ИКС» являет собой редкий пример специализированного издания, культивирующего уважение к великому и могучему.

Что для меня 15 лет в «ИКС»? Незаметно, будучи «чистым гуманитарием», в многолетнем общении со связистами получила второе высшее и личностное образование. Когда кризис-98 накрыл Россию, упорство в преодолении «черной полосы» внушало уважение и давало уроки стойкости и оптимизма. Это заражает и для журналиста становится источником работоспособности, да что там – вдохновения.

Лилия ПАВЛОВА,
обозреватель «ИКС»

* У Комитета Госдумы по безопасности есть существенные замечания к проекту закона, которые предложено учесть ко второму чтению.

органов и органов местного самоуправления, активное использование ИТ, объективное информирование граждан страны и структур гражданского общества о деятельности госорганов и органов местного самоуправления.

По законопроекту основными принципами реализации права граждан и организаций на доступ к информации о деятельности госорганов и органов местного самоуправления являются открытость, доступность и достоверность информации, соблюдение прав и интересов третьих лиц при ее предоставлении, ответственность за нарушение права пользователей на доступ к информации.

Принцип открытости информации о деятельности госорганов и органов местного самоуправления означает презумпцию открытости информации, за исключением той ее части, доступ к которой ограничен. Сюда относятся сведения, составляющие государственную и служебную тайну.

Законопроектом определены способы доступа к информации о деятельности госорганов и органов местного самоуправления. Он детально закрепляет процедуру подачи запроса о получении информации и ответа на него. Информация в соответствии с запросом пользователя предоставляется как в устной, так и в различных документированных формах, в том числе в виде электронного документа, заверенного ЭЦП или аналогом собственноручной подписи.

Впервые законодательно устанавливается доступ к информации о деятельности госорганов и органов местного самоуправления в электронной форме. В целях реализации этих прав граждан и организаций госорганы и органы местного самоуправления подключают свои информационные системы к сети Интернет, открывают для неограниченного доступа свои официальные сайты, выделяют адреса электронной почты для получения запросов и передачи запрашиваемой информации.

Законопроектом определен состав информации о деятельности, размещаемой в инфокоммуникационных сетях, в том числе в сети Интернет, а периодичность (а также способы и формы размещения) будет устанавливаться непосредственно в нормативных правовых актах госорганов и органов местного самоуправления.

В соответствии с законопроектом функции по обеспечению пользователей информацией о деятельности госорганов и органов местного самоуправления осуществляются уполномоченными подразделениями и должностными лицами этих органов. Такая информация может быть предоставлена бесплатно или за плату. Бесплатной является следующая информация о деятельности госорганов и органов местного самоуправления:

- передаваемая в устной форме;
- размещенная в СМИ либо в инфокоммуникационных сетях, в том числе в сети Интернет и общедоступных местах;
- затрагивающая права и установленные законодательством Российской Федерации обязанности пользователя информации;
- иная информация, определенная законодательством РФ и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления.

Плата за предоставление информации о деятельности госорганов и органов местного самоуправления на материальном носителе может быть установлена, если объем запрашиваемой информации превышает размер, определенный Правительством РФ, и включает в себя расходы, связанные с изготовлением копий документа, и (или) почтовые расходы.

Надзор за исполнением закона госорганами и органами местного самоуправления, их должностными лицами предлагается возложить на органы прокуратуры Российской Федерации.

Одновременно с принятием законопроекта вносятся изменения в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, предусматривающие ответственность должностных лиц за нарушение права граждан и организаций на доступ к информации о деятельности госорганов и органов местного самоуправления, а также изменения в ФЗ «О средствах массовой информации».

Оценка открытости федеральных органов исполнительной власти. Тем временем Санкт-Петербургский Институт развития свободы информации,

МУЛЬТИСЕРВИСНАЯ АТС М-200

ТФоп IP-сеть

реклама

- АНАЛОГОВЫЕ АБОНЕНТЫ
- ISDN АБОНЕНТЫ
- ШИРОКОПОЛОСНЫЙ ДОСТУП
ADSL, ADSL2+, VDSL



- СЕЛЬСКАЯ СЕТЬ
- ГОРОДСКАЯ СЕТЬ
- УЗЕЛ КОММУТАЦИИ
- ВЕДОМСТВЕННАЯ И
КОРПОРАТИВНАЯ СЕТЬ

 (812) 331-15-55
WWW.M-200.COM

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

КОМПАНИЯ МТА – г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

главный оплот россиян по части легальной борьбы за открытость информации о деятельности федеральной власти, опубликовал свой ежегодный рейтинг информационной открытости федеральных органов исполнительной власти России за 2006 г. (см. таблицу), который он составляет начиная с 2004 г. По мнению специалистов института, официальный сайт органа госвласти – это не просто атрибут современной политики, а самое эффективное средство распространения официальной информации о его деятельности. По содержанию официальных сайтов органов власти можно судить об уровне открытости/закрытости каждого органа власти и государства в целом, возможностях граждан в доступе к информации из государственных информационных ресурсов, прозрачности управленческих решений и процедур, а также о предрасположенности того или иного ведомства к коррупции. Если в ноябре 2004 г. 54 федеральных органа исполнительной власти (ФОИВ) не имели своих сайтов, то сегодня таких ведомств осталось всего 2.

В ходе проекта мониторинга информационной открытости ФОИВ были исследованы сайты 83 из 85 существующих в настоящее время федеральных органов исполнительной власти. К сожалению, Главное управление специальных программ Президента РФ и Федеральное агентство по высокотехнологической медицинской помощи в период проведения исследования так и не создали свои официальные сайты в Интернете.

Исследование проводилось на основании разработанной методики, предусматривающей оценку содержания сайта по 300 параметрам. При этом учитывалось не только наличие или отсутствие определенной информации, но и ее полнота, актуальность и доступность, а также специфика компетенции каждого ведомства.

Итоговый сводный рейтинг информационной открытости федеральных органов исполнительной власти (ФОИВ) Российской Федерации в 2006 г.

Позиция в рейтинге	Название ФОИВ	Официальный сайт ФОИВ	Степень информационной открытости ФОИВ, %
1	МЧС России	www.mchs.gov.ru	43,781
2	Роснедвижимость	www.kadastr.ru	39,681
3	ФТС России	www.customs.ru	34,660
4	МИД России	www.mid.ru	34,659
5	Ростехрегулирование	www.gost.ru	34,578
6	Роспатент	www.fips.ru	34,424
7	Минэкономразвития России	www.economy.gov.ru	34,264
8	ФНС России	www.nalog.ru	32,973
9	Мининформсвязи России	www.minsvyaz.ru	32,890
10	Россвязьнадзор	www.minsvyaz.ru/departments/rossvyaznadzor	32,155
11	Минпромэнерго России	www.minprom.gov.ru	31,411
12	Минюст России	www.minjust.ru	30,059
17	ФСТ России	www.fstrf.ru	28,707
19	ФАС России	www.fas.gov.ru	28,592
20	Росинформтехнологии	www.minsvyaz.ru/departments/rosinformtehnologii	28,555
26	Минобрнауки России	www.mon.gov.ru	27,689
28	Россвязь	www.minsvyaz.ru/departments/rossvyaz	27,105
33	Росимущество	www.rosim.ru	25,656
37	Минтранс России	www.mintrans.ru	25,048
39	Минобороны России	www.mil.ru	24,403
41	Роскосмос	www.federalspace.ru	24,205
43	Росатом	www.minatom.ru	23,546
44	Росфинмониторинг	www.fedsfm.ru	23,460
47	Управление делами Президента РФ	www.udprf.ru	22,851
52	Минфин России	www1.minfin.ru	21,556
53	Росстат	www.gks.ru	21,509
65	Роспечать	www.fapmc.ru	18,975
71	ФСБ России	www.fsb.gov.ru	17,904
73	ФСТЭК России	www.fstec.ru	17,142
78	ФСО России	www.fso.gov.ru	16,190
80	Ространснадзор	www.ftoa.ru	14,514

Источник: www.svobodainfo.org

Только первые 12 сайтов рейтинга, по оценке института, приблизились к 50%-ной открытости в Интернете, а о 100% даже говорить не приходится.

Будет интересно сравнить рейтинги 2006 и 2007 гг. на предмет воздействия нового закона о свободе информации на информационную открытость ведомств.

Владимир ДРОЖЖИНОВ

Softswitch для ОСТОРОЖНЫХ

Несмотря на массивную пропаганду NGN-преимуществ, которую вот уже который год усиленно ведут крупнейшие телеком-вендоры, операторы с осторожностью «обращаются в новую веру». Февральский круглый стол Nortel, посвященный перспективам развития технологий NGN, мог бы показаться на фоне мощной NGN-волны небольшим всплеском, если бы не одно обстоятельство...

«Птичья дилемма», или Зачем оператору Softswitch?

Вендоры стремятся рассказать о новых услугах и дополнительных доходах, которые повлечет за собой переход на пакетную коммутацию, т.е. о «журавле в небе». Небольшие телефонные компании, как правило, даже не рассматривают такую возможность – им не по карману стандартный Softswitch на сотни тысяч абонентских линий (тогда как у компании, скажем, 10 тыс. клиентов).

У крупных операторов, планирующих заменить станции с коммутацией каналов на Softswitch, по наблюдению Д. Виняра («Джет Инфосистемс»), мотивация вполне приземленная. Унаследовав лет 15 назад аналоговую сеть, оператор должен был ее модернизировать, как говорится, еще вчера. И он, как правило, не замахиываясь на журавля, стремится удержать в руке реальную синицу – обеспечить абонентам привычные услуги с прежней степенью надежности, сократив при этом свои операционные расходы (так называемый ОРЕХ).

К слову, наиболее наглядно экономия ОРЕХ проявляется на междугородной сети. Д. Виняр привел пример внедрения пакетной коммутации у одного из крупных операторов СНГ. Его сеть межгорсвязи охватывает чуть ли не 15 городов, и при использовании TDM потребовалось бы ставить в каждом городе телефонную станцию с обслуживающим персоналом. NGN-технологии позволили установить на сети единственный необслуживаемый Softswitch. В результате оператор получил существенную экономию за счет сокращения персонала, административных расходов, времени внесения изменений в систему, площадей, энергопотребления.

И все же NGN – явление далеко не массовое. Из тысяч российских опера-

торов лишь с десяток «обратились в новую веру». Один из лидеров рынка, Nortel, продал в России к сегодняшнему дню 13 программных коммутаторов.

Почему буксует NGN?

Ответ тривиален: редкий крупный оператор морально готов к тотальной пакетизации своей сети. Переговоры гигантов с вендорами Softswitch захо-



Журналисты в Центре компетенций NGN Технопарка ШНИИС: «Как это работает?»

дят в тупик на сакраментальном вопросе: сколько это стоит? Далее следует примерно такой диалог.

Вендор: – Сколько абонентских линий требуется?

Оператор: – Хочу попробовать с 3 тыс.

Вендор: – Это обойдется в энную сумму.

Оператор: – Но в TDM это втрое дешевле!

Вендор: – Зато наше решение рассчитано на 50 тыс. абонентов.

Оператор: – Решение-то хорошее, да технология новая. Я не готов инвестировать сразу в большое количество портов. Может быть, со временем... но начать хотелось бы с ограниченного числа абонентов.

«В конце концов нам это надоело, – комментирует директор подразделения решений для операторов связи Nortel С. Фишкин, – и было решено вывести на российский рынок Softswitch

эконом-класса для небольшого числа абонентских линий, от 1 до 10 тыс. (однако максимально может поддерживаться до 50 тыс.). Благо что с середины прошлого года компания уже продает в Америке такую систему, которая позиционируется как программный коммутатор для малонаселенных районов – Communication Server 1500 (CS 1500). Со второй половины 2007 г. CS 1500 будет доступен и для российских операторов.

Переломный момент?

Именно предстоящий выпуск на российский рынок CS 1500 стал, можно сказать, гвоздем программы круглого стола. Уникальность решения состоит в том, что, обладая малыми физическими размерами и низким энергопотреблением, CS1500 является полнофункциональным коммутатором VoIP операторского класса и может быть использован в качестве как АТС, так и транзитного коммутатора. Характерно, что миниатюрный CS 1500 сохранил весь функционал своего старшего собрата CS 2000. В настоящее время продукт адаптируется к нашему рынку. Ожидаемая цена решения «под ключ» в минимальной конфигурации (1 тыс. портов) не превышает \$100 за абонентскую линию. В сравнении с аналогичным TDM-решением CS 1500 дает 90% экономии на площадях и столько же на энергопотреблении.

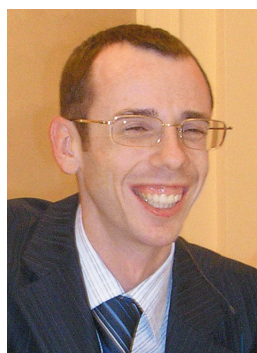
На 3-й квартал 2007 г. планируется пробное включение CS 1500 на сетях трех разнотипных операторов: крупнейшего альтернативного оператора (услуги связи во всех регионах России), оператора беспроводной сети (услуги местной связи), регионального оператора СОП. Более того, по результатам опроса Nortel, уже сегодня число российских операторов, которые «проголосовали» за использование этого оборудования на своих сетях, приближается к двум десяткам.

Лилия ПАВЛОВА

ИТ-директора собираются в СоДИТ

Разговоры о создании ассоциации или союза, который объединил бы всех российских ИТ-директоров, работающих в разных отраслях бизнеса и госструктурах, шли уже давно. Инициаторами этого движения стали клубы ИТ-директоров, имеющиеся в целом ряде российских городов. В феврале этого года в Москве собрался первый съезд Союза ИТ-директоров (СоДИТ).

На съезд приехали более 100 делегатов из Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Новосибирска, Челябинска, Перми, Нижнего Новгорода, Ханты-Мансийска, Нижневартовска и Волгограда. В первую очередь они пытались найти ответы на три основополагающих вопроса: зачем вообще создавать союз? почему недостаточно существующих клубов ИТ-директоров? и что делать после создания союза?



Новоиспеченный председатель правления СоДИТ М. Белоусов: «Я знаю, что мне будет очень тяжело»

Диалог с государством и не только

Конечно, региональные клубы – дело для ИТ-директоров интересное и полезное, там они общаются друг с другом, обмениваются опытом, узнают о новых проектах и решениях, о чужих успехах и неудачах (что бывает еще полезнее). Но если ИТ-директора хотят выйти за рамки своего круга и принять участие в более глобальных проектах типа ФЦП «Электронная Россия» или построения в нашей стране информационного общества либо повлиять на систему подготовки специалистов в области ИТ, им нужно общаться с госструктурами. Государство же не контактирует ни с какими клубами, даже с такими крупными и авторитетными среди профессионалов, как московский клуб ИТ-директоров 4CIO.Ru. Для равноправного (хотя бы относительно) диалога с государством нужна более солидная организация, которой и должен стать СоДИТ. По большому счету такой диалог государству нужен не меньше, чем ИТ-директорам, ведь последние обладают колоссальной экспертизой, и пренебрегать ею по меньшей мере неразумно (если, конечно, речь не идет о банальном «распиливании» бюджета нацпроекта или ФЦП).

Не хватает ИТ-директорам веса и для общения с бизнесом (в том числе и с руководством собственных компаний), так что союз нужен им и для повышения собственного статуса. Кроме того, наше общество в большинстве своем вообще не знает, что это за профессия такая – ИТ-директор? И ИТ-директорам это обидно, ведь они – наш передовой отряд на пути в упомянутое информационное общество, они хотят и могут сделать для этого общества немало полезного.

ИТ-директорам не хватает веса и для общения с бизнесом (в том числе и с руководством собственных компаний), так что союз нужен им и для повышения собственного статуса. Кроме того, наше общество в большинстве своем вообще не знает, что это за профессия такая – ИТ-директор? И ИТ-директорам это обидно, ведь они – наш передовой отряд на пути в упомянутое информационное общество, они хотят и могут сделать для этого общества немало полезного.

Союз на старте

В общем, собравшиеся на съезд ИТ-директора согласились, что союз нужен и им, и стране, и единогласно проголосовали за его создание. Это будет некоммерческая организация, и все его руководящие органы, за исключением Исполнительного офиса, будут работать на общественных началах. Власть в СоДИТ разделена между Москвой и Питером: президентом союза был избран президент московского клуба 4CIO.Ru П. Пестряков, а председателем правления – М. Белоусов из питерского SPb CIO Club. Теперь СоДИТ предстоит юридически оформить свое существование, сформировать оргструктуру и запустить интернет-портал. Как было объявлено на съезде, председателем Попечительского совета СоДИТ согласился стать глава Мининформсвязи Л. Рейман. Это дает некоторые основания надеяться, что интерес государства к ИТ-директорам не останется формальным, и оно действительно будет использовать их интеллектуальный потенциал.

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 СБПу
для нормальных условий**

**ТППЗП и СБЗПу
для условий повышенной
влажности**

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

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

ВСЕ СПЕКТР ПРОДУКЦИИ Draka Comteq

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

Приглашаем посетить наш стенд на выставке "СВЯЗЬ-ЭКСПОКОММ-2007"
(14-18 мая, г. Москва, ВК на Красной Пресне, пав. 1, стенд №1Е33)



Самарский оптический кабель: 10 лет под знаком качества



В апреле 2007 г. Самарской оптической кабельной компании исполняется 10 лет. За это время компания успела стать заметным игроком на высококонкурентном российском рынке волоконно-оптического кабеля, что подтверждается международными сертификатами, правительственной премией и местом на рынке. Причина успеха в том, что все 10 лет прошли под знаком качества, – убежден генеральный директор СОКК А.И. ВЫРЫПАЕВ.

– Александр Иванович, при каких обстоятельствах в Самаре появилось первое в России совместное предприятие по производству ВОК?

– Официальная история СОКК ведет свой отсчет с 17 апреля 1997 г., когда были подписаны ее учредительные документы. Но началось все гораздо раньше, когда американская компания Corning, ведущий мировой производитель оптического волокна, решила открыть в России СП по производству волоконно-оптического кабеля (ВОК) и стала изучать российский рынок в поисках партнеров. Тогда и произошла встреча представителей Corning с А.К. Бульхиным, генеральным директором Самарской кабельной компании (СКК), крупнейшего в СНГ производителя медного кабеля. Он сумел убедить американцев в перспективности реализации этого проекта на базе СКК, в результате чего появилась Самарская оптическая кабельная компания (СОКК), первое в России СП по производству оптических кабелей. Учредителями СОКК стали СКК и Corning Inc. В марте 1998 г. компания приступила к выпуску волоконно-оптического кабеля и вышла с ним на российский рынок, на котором в тот момент работали уже 7 (!) заводов. Меньше года ушло на капитальный ремонт и реконструкцию выделенного СКК производственного корпуса, на закупку оборудования, его монтаж и ввод в эксплуатацию. Для завоевания такого высококонкурентного рынка СОКК выбрала един-

ственный цивилизованный способ: наладила выпуск кабеля, который по качеству соответствует лучшим мировым стандартам. Менеджерами компании была проделана огромная работа по подготовке и внедрению в компании системы качества – разрабатывались стандарты предприятия, нормативная и техническая документация на процессы производства, продукцию. Ведущие специалисты компании прошли обучение и стажировку в России и за рубежом. В результате в том же 1998 г. компания первой из производителей ВОК получила сертификаты соответствия системы качества производства стандарту ГОСТ Р ИСО 9002-96 и МС ИСО 9002-94, а также международные сертификаты KEMA ISO 9002 и IQNET ISO 9002.

Курс на качество помог СОКК выдержать и последствия дефолта 1998 г., который случился на втором году ее жизни. В 2000 г. наше предприятие стало рентабельным, и с тех пор компания развивается очень динамично, каждый год наращивая объемы производства.

Без рекламаций

– Как удалось реализовать ставку на качество?

– Миссия нашей компании – создание высококачественного продукта для удовлетворения насущных и перспективных потребностей общества в высокотехнологичных сетях телекоммуникаций. В управлении компанией применяется процессный подход. Суть его в том, что все процессы четко определены,

всем в компании понятны, каждый знает свои функции, знает миссию компании, ее цели, стратегию, каждый знает свое место в этой единой системе. В компании разработана и успешно действует интегрированная система менеджмента, включающая в себя систему менеджмента качества, систему экологического менеджмента и систему управления охраной труда, которая объективно является лучшей среди заводов-производителей волоконно-оптического кабеля. Это подтверждено Премией Правительства РФ в области качества – высшей национальной наградой в области качества (Постановление Правительства РФ № 739 от 06.12.03). Интегрированная система менеджмента охватывает все процессы жизненного цикла предприятия – от проектирования и разработки кабеля и приобретения сырья до приемосдаточных испытаний и поставки продукции заказчикам. Наша система отслеживает уровень качества 24 часа в сутки и 365 дней в году на всех типах кабеля, на всех линиях и на каждой производственной операции, на каждом рабочем месте. В итоге за 10 лет работы мы не получили ни одной рекламации от заказчиков.

Наши достижения в области качества отмечены множеством сертификатов и наград. В 1999 г. мы стали победителями конкурса Министерства связи за лучшее качество в отрасли. В 2001 г. мы первыми в отрасли сертифицировали свою систему качества на соответствие стандарту ГОСТ Р ИСО 9001-2001, а в 2002 г.



получили международный сертификат на соответствие системы качества MS ISO 9001-2000 и IQNET MS ISO 9001. Но самую весомую и значимую для нас награду мы получили в 2003 г., это Премия Правительства РФ за достижение значительных результатов в области качества продукции и услуг и внедрение высокоэффективных методов управления качеством. Компания является единственным производителем волоконно-оптического кабеля, получившим эту главную в России премию в области качества.

В последние годы СОКК стала лауреатом премий «Российский национальный Олимп» (2005 г.) и «Лидер экономического развития России» (2006 г.). А в 2007 г. номинирована на международную награду «Европейский стандарт», которая, по сути, является сертификатом соответствия качества продукции, бренда, корпоративного менеджмента предприятия стандартам объединенной Европы.

– Кем востребован и где проложен самарский оптический кабель?

– Нашими заказчиками являются операторы холдинга «Связьинвест», альтернативные проводные и мобильные операторы, нефтяные и газовые компании, РЖД, энергетики, операторы сетей кабельного телевидения, интернет-провайдеры. СОКК приняла участие в одном из самых крупных за последние годы совместных проектов – «Башкирэнерго» и «Башнефть», поставив более 1000 км самонесущего диэлектрического кабеля; 1,5 тыс. км нашего кабеля опутывают Татарию. Самарский оптический кабель проложен по дну Волги и Ангары, в горах Урала, Камчатки и Приморья, в степях Кубани и Казахстана, в Сибири и на Дальнем Востоке, других регионах России и СНГ. Мы первыми из российских производителей изготовили волоконно-оптический кабель, встроенный в грозозащитный трос, который успешно эксплуатируется на Бурятской ГЭС.

реклама

На рынке – тесно

– Как вы оцениваете ситуацию на российском рынке волоконно-оптического кабеля?

– За прошедшие десять лет конкуренция на нашем рынке сильно обострилась. Сейчас в стране работают 14 заводов по производству ВОК, поставляют свою продукцию два белорусских и два украинских



завода. Мощности всех этих 18 предприятий значительно превышают объем рынка. К тому же заказчики берут не только отечественный кабель, но и импортный. Правда, 10 лет назад доля импортного кабеля на рынке составляла около 80%, а сейчас она существенно меньше. Так что конкуренция между производителями очень острая и борьба идет за каждого клиента и за каждый километр кабеля.

– Резервы роста есть?

– Объективно рынок просто обязан расти, а вот с той ли скоростью, с какой нам хотелось бы, пока вопрос. Сегодня рост составляет 15–20% в год, но этого все равно недостаточно. Наш рынок уже поделен, и, я думаю, в ближайшие годы расклад сил сохранится: основная его часть будет принадлежать 5–6 ведущим заводам, в процентном отношении их доля вряд ли изменится.

Кто кует славу СОКК

– Какие люди работают в компании?

– Наша компания небольшая, около 100 человек. Коллектив у нас очень хороший, большинство сотрудников работают со дня осно-

вания компании. Все они высокопрофессиональные специалисты и очень ответственные люди. Текучка кадров среди ИТР и высококвалифицированных рабочих практически нулевая, и это тоже о многом говорит. Сегодня у всех стало больше работы, но соответственно растет и зарплата. Руководство компании старается организовать работу так, чтобы каждый сотрудник работал интенсивно и максимально эффективно, но только в рамках рабочего времени. Поэтому у ИТР практически не бывает «вечерних переработок» и «рабочих» выходных, только в исключительных случаях.

Для непрерывного совершенствования профессионального уровня мы постоянно обучаем своих сотрудников по различным программам повышения квалификации. Большая часть менеджеров ежегодно, в соответствии с утвержденным планом, обучается по различным специализированным и управленческим программам, постоянно совершенствуя свои знания и навыки. Большинство рабочих осваивают смежные специальности, с перспективой перехода на более сложную и ответственную производственную операцию, так называемое «горизонтальное развитие карьеры». Мы стараемся предоставить возможность карьерного роста в первую очередь сотрудникам компании, а не приглашать специалистов со стороны.

Самое главное на втором десятке жизни СОКК – не снижать достигнутого уровня качества при полном удовлетворении требований заказчиков.

Беседовала Е. ВОЛЫНКИНА

ЗАО «Самарская оптическая кабельная компания»:
443022, Самара,
ул. Кабельная, 9
(846) 955-0963,
955-1193, 955-1191
sales@soccom.ru
www.soccom.ru



Системы «Интеграл» для телефонизации села

Многие известные поставщики оборудования начинали с дистрибуции, а потом открывали собственное производство. В 2006 г. курс на организацию в России сборочного производства систем электропитания собственной разработки взяла инженеринговая компания «Интеграл-Электро» (см. «ИКС» №5'2006, с. 40).

Наша беседа с В. Ротанем, гендиректором ЗАО «Интеграл-Электро», началась с краткого подведения итогов работы компании в 2006 г. Как выяснилось, прошедший год стал для компании очень успешным. В количественном выражении объем продаж оборудования и услуг вырос более чем на 70% по отношению к 2005 г. Расширился круг заказчиков, было выполнено порядка 30 крупных и средних проектов по реконструкции и строительству систем гарантированного и бесперебойного электроснабжения объектов связи, среди которых можно отметить замену двух электропитающих устройств (ЭПУ) 24 В 2500 А на ММТС-9 в Москве.

Однако самым главным результатом года можно считать выпуск собственных систем электропитания серии «Интеграл» как итог сотрудничества со специалистами служб энергетики предприятий связи холдинга ОАО «Связьинвест», с одной стороны, и группой компа-

ний «Штиль» – с другой. Благодаря совместной работе сторон над проектом производства систем электропитания для нужд сельской связи было изготовлено несколько установок серии «Интеграл», которые затем были успешно протестированы на сетях связи в ОАО «Уралсвязьинформ» и поставлены в ОАО «Дальсвязь».

Предлагаемые сегодня на рынке системы электропитания серии «Интеграл» комплектуются следующим образом: выпрямительные системы питания (ВСП) – выпрямителями 48 В (опционально 24 или 60 В) мощностью 200, 350 или 1300/1400 Вт, системы КСП – конверторами напряжений 200, 500 или 750 Вт и установки ИСП – инверторами 750 или 1500 ВА. В качестве базы используются выпрямительные модули и инверторы марки Magnetek (с недавних пор – Power-One), выпрямители и конвертеры Voigt & Haeffner.

Все системы электропитания комплектуются многофункциональными русскоязычными РС-контроллерами, в которых реализованы функции настройки, сигнализации и контроля работы ЭПУ, а также дистанционного мониторинга и управления по каналам TCP/IP, GSM и с помощью модема. В ходе опытной эксплуатации образцов ЭПУ серии «Интеграл» специалисты служб эксплуатации отметили очень простой и удобный графический интерфейс сервисной программы контроллера, а также широкий набор функций работы с аккумуляторными батареями, таких как поэлементный контроль блоков 2, 4, 6 и 12 В и всей батареи в целом, графики разрядов, ведение архива и др. Данные решения максимально полно учитывают пожелания специалистов эксплуатации и выгодно отличают ЭПУ серии «Интеграл» от всех имеющихся на рынке систем электропитания отечественного и импортного производства по критериям цены, функциональности и адаптированности к российским условиям эксплуатации.

Для обеспечения сервисного обслуживания оборудования собственной марки «Интеграл-Электро» налаживает взаимовыгодные деловые связи с компаниями, имеющими профильный бизнес в Поволжье, на Урале, в Сибири и на Дальнем Востоке.

Александра КРЫЛОВА

Увидеть и протестировать системы электропитания серии «Интеграл» в различном исполнении можно будет на стенде компании «Интеграл-Электро» на выставке «Связь-Экспокомм-2007».

реклама

ИНТЕГРАЛ ЭЛЕКТРО

Комплексные решения в области энергоснабжения предприятий связи

СВЕЖИЕ НОВОСТИ

- IV кв. 2006 г. – начало серийной сборки ЭПУ серии "Интеграл"

Технические характеристики ЭПУ серии "Интеграл":

- Выходное напряжение 24, 48, 60 В
- Мощность систем от 200 Вт до 23 кВт
- Конвертеры до 3 кВт на выходные напряжения 12, 24, 48, 60, 110 В
- Инверторы - до 3 кВА
- Русскоязычный контроллер с функциями поэлементного контроля АКБ и дистанционного мониторинга
- Отсек для установки АКБ - 2 группы 48 В до 150 Ач

Услуги:

- Проектирование систем энергоснабжения и распределения электроэнергии АС и DC сетей
- Электромонтажные, пуско - наладочные, контрольно - измерительные работы
- Сервисное, гарантийное и послегарантийное обслуживание
- Обучение персонала заказчика



реклама

Приглашаем посетить нас на выставке "Связь-Экспокомм 2007" Павильон 1, стенд 1С16

Адрес: ЗАО "Интеграл-Электро", Москва, ул. Мал.Семеновская, д.9, стр 8
Тел.: +7 (495) 980-72-05, Факс: +7 (501) 497-26-86
E-mail: integral@inelectro.ru http://www.inelectro.ru



TIBCO Software: сила современности для предприятий нового поколения



– Зачем России нужна TIBCO Software и почему именно теперь?

– Клиенты из России, особенно в сфере телекоммуникаций и финансовых услуг, у нас есть уже несколько лет. Но мы почувствовали, что сейчас пришло время теснее связать себя с этим рынком и открыть здесь свое представительство для поддержки имеющихся клиентов и укрепления отношений с новыми.

Последнее время мы много работаем с компаниями, заменяющими унаследованные биллинговые системы, CRM и ERP более современными. Многие компании рассчитывают на помощь TIBCO в этих проектах, и для того, чтобы завоевать их доверие, важно, чтобы нас рассматривали как серьезного игрока на российском рынке.

– Каковы возможности такого поставщика, как TIBCO?

– Мы работаем в двух основных направлениях – в направлении сервис-ориентированной архитектуры (SOA) и управления бизнес-процессами (BPM).

Сейчас острый интерес вызывают возможности SOA для разработки более гибких систем, с большим потенциалом повторного использования и адаптации в будущем. Хотя некоторые из крупных поставщиков заявляют о своей приверженности гетерогенным средам, в действительности они хотят, чтобы клиент купил весь их портфель ПО и оказался в итоге привязанным к одному поставщику.

Сервисная шина предприятия (ESB) TIBCO обеспечивает подлинно независимую от поставщика платформу, на которой можно строить стратегию SOA. Кроме того, недавно мы выпустили продукт ActiveMatrix, который поможет лучше реклама

В марте 2007 г. компания TIBCO Software открыла офис в Москве и сейчас находится в процессе регистрации в качестве местного юридического лица. О компании рассказывает Хартмут ЭБЛИНГ, вице-президент TIBCO Software по региону ЦВЕ.

управлять разрабатываемыми услугами. Объединяя управление политиками, системный реестр, репозиторий и сервисную решетку, он пользуется успехом как среди старых, так и среди новых клиентов.

TIBCO также получил признание аналитиков и рынка как ведущий провайдер систем BPM. Наш опыт показывает, что предприятие, внедрившее управление бизнес-процессами, имеет огромное преимущество благодаря возможности гибко их адаптировать к меняющимся условиям бизнеса.

– Какова основная задача, которая встанет перед TIBCO в России?

– Российский рынок все еще отстает от Западной Европы в плане использования новых подходов к корпоративной архитектуре, таких, как SOA. Это означает, что встает вопрос обучения. Иногда компании недостаточно осведомлены о том, что TIBCO может предложить. Мы должны объяснить, что TIBCO – намного больше, чем просто фирма, предоставляющая инфраструктуру обмена сообщениями. TIBCO предлагает решения, которые созданы на основе опыта, накопленного в течение многих лет работы с наиболее крупными и успешными компаниями. Разработанные нами решения включают TIBCO Fulfillment Framework, CIM, Multi-Channel Integration, RFID, Energy Trading и др.

Если нам удастся объяснить потенциальным клиентам, что есть новый способ создания IT-систем, который не зависит от одной крупной ERP-системы, одного сервера приложений или трудоемкого отображения схемы базы данных, то они увидят, где этим можно воспользоваться.

– Каков «послужной список» TIBCO в поставке этих систем?

– TIBCO начала с поставки информационной шины, которая цифровизировала большую часть коммуникаций Уолл-стрит. Мы продолжаем работать с девятью из 10 ведущих инвестиционных банков, но сегодня мы делаем и многое другое. Наши кли-

енты – 17 из 20 крупнейших розничных банков и восемь из 10 основных телекоммуникационных компаний. Также мы выполняем значительные заказы правительства, работаем в сфере здравоохранения, транспорта, CPG, промышленности и энергетики.

Наше ПО также охватывает сегодня намного больше, чем просто обмен сообщениями. Мы обеспечиваем управление как прикладными процессами, так и процессами, связанными с человеческими ресурсами, корпоративной интеграцией, средствами SOA, бизнес-оптимизацией и средой разработок на базе AJAX (Asynchronous JavaScript and XML – асинхронный JavaScript и XML).

TIBCO помогает компаниям лучше понимать реально происходящие процессы, давая им то, что наш исполнительный директор назвал «Сила современности» (The Power of Now). Сейчас мы создаем инфраструктуру, которая позволит предприятиям следующего поколения стать предсказуемыми, предвидеть изменения до того, как они произойдут, и оставаться на шаг впереди конкурентов.

– На какие рынки вы нацелены и кто ваши партнеры?

– Мы добились успеха в сфере финансовых услуг и телекоммуникаций и планируем продолжить эту работу, но намерены привлечь и других клиентов, особенно в высокотехнологичных областях, энергетике и коммунальном хозяйстве.

Мы продолжим сотрудничество с ведущими международными и региональными системными интеграторами и заключим дистрибьюторские соглашения с учетом российских правил импорта ПО.

Мы верим, что в России перед нами открываются большие возможности – и мы хотим быть в нужном месте в нужное время для того, чтобы максимально их использовать.

www.tibco.com
С TIBCO можно связаться
по тел.: +7 (495) 641-1856.



16 мая 2007 г. в Москве, в рамках выставки «Связь-Экспокомм-2007», пройдет международная конференция **«Новые возможности российского телекома»**, посвященная перспективам развития в России мобильных и беспроводных сетей нового поколения.

Тематика: направления развития мобильного контента; стратегия реализации четырехкомпонентного набора услуг; особенности и перспективы развития технологий HSPA, 3G LTE, WiMAX и архитектуры IMS.

На конференции будут также представлены обзор состояния и перспектив развития российского рынка мобильной и беспроводной связи, с которым выступит Р. Вуд, главный аналитик компании Analysys, и доклад на тему регулирования в области развития мобильной связи, распределения частотного спектра и лицензирования услуг 3G.

Организаторы – E.J. Krause & Associates, Inc. и Horizon House Publications.

Тел. (495) 135-1246, 223-2269
tretyakova@ejkrause.ru
www.ejkrause.ru

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

Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, телефон	Наименование мероприятия
19.04. Киев. «Евроиндекс»: www.inter-biz.com.ua	5-я Всеукраинская конференция «Интернет-Бизнес-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»
24–25.04. Москва. CompTek: www.comptek.ru/vas/4	4-я ежегодная конференция «Интеллектуальные услуги в телефонных сетях. Рынок VAS. Технологии и бизнес»
24–26.04. Сочи. «Экспо-Телеком»: www.expo-telecom.ru/index.php?m=2&k=50	10-й Всероссийский форум «Развитие телекоммуникаций в России»
25–26.04. Москва. ITE LLC Moscow: http://mips.ru/conference	4-я Международная конференция «MIPS/Интегрированные системы безопасности»
14–18.05. Москва. «Экспоцентр»: www.expoctr.ru/site/1012	Международная выставка новых технологий в теле- и радиовещании «ТВЧ Россия-2007»
14–18.05. Москва. «Экспоцентр»: www.expoctr.ru/site/1010	Международная специализированная выставка электронных технологий организации денежных расчетов «e-Finance Russia. Электронное управление финансами»
14–18.05. Москва «Экспоцентр», «И. Джей. Краузе энд Эссоусийтс, Инк.» (США): www.svyazexpo-online.ru , www.expoctr.ru/site/906 , www.ejkrause.ru	19-я Международная выставка «Связь-Экспокомм-2007»
15–16.05. Москва. ВК «ЭКСПО-груп», Пограничная академия ФСБ России: expo-group3@mcn.ru	2-я научно-техническая конференция «Новые технологии развития сетей подвижной радиосвязи»

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



IV Ежегодная Конференция «Интеллектуальные услуги в телефонных сетях. Рынок VAS. Технологии и бизнес»

24 - 25 апреля 2007, Holiday Inn. – Виноградово, Москва

Организатор **COMP TEK**

Условия участия и регистрация:
<http://vas.comptek.ru> +7(495) 785 2525

- Новые условия игры - новые возможности
- Мобильные платежи
- Решения и платформы IMS (IP Multimedia Subsystem) & SDP
- Перспективы Telco2.0
- Parlay/OSA-платформы
- Мобильное видео - технологии реализации и позиционирование
- Аспекты биллинга VAS
- И многое другое...

Спонсор конференции



Информационные Партнеры



реклама



выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, телефон	Наименование мероприятия
16.05. Москва. «И. Джей. Краузе энд Эссоусийтс, Инк.» (США): www.ejkrause.ru	Конференция «Новые возможности российского телекома»
28.05–01.06. Москва «Экспоцентр»: www.technoforum-expo.ru	Международная специализированная выставка «Технофорум-2007»
29–31.05. Санкт-Петербург. НОУ «Резонанс»: www.rezonance.com	6-я Международная конференция «Развитие NGN в России. Технологии и услуги»
29.05–01.06. Алматы. Iteca, ITE Group PLC: www.kitel.kz/ru	14-я Международная центрально-азиатская выставка «Телекоммуникации, компьютерные и информационные технологии. KITEL-2007»
30–31.05. Москва. Fort-Ross Ltd: www.interop.ru	Ежегодная выставка информационных технологий для корпоративных клиентов «InterOp Moscow-2007»
05–06.06. Москва Inforna Telecoms & Media: www.informatm.com	Конференция «GSM>3G Russia-2007»
06–08.06. Самара. ВК «Экспо-Волга»: тел. (846) 279-0490	2-я специализированная выставка-форум с международным участием «Комплексная безопасность»
13–16.06. Москва. «Экспоцентр»: www.elektro-expo.ru	16-я международная выставка «Электро-2007»
14–15.06. Киев. C5: www.c5-online.ru	Конференция «Украинский рынок мобильных телекоммуникационных услуг: новые стратегии привлечения пользователей»
20–22.06. Санкт-Петербург. Fort-Ross Ltd, НП «Руссофт»: www.soft-outsourcing.com	7-я ежегодная конференция «Руссофт Форум-2007»

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

14–15 июня 2007 г. в Киеве состоится конференция «Украинский рынок мобильных телекоммуникационных услуг: новые стратегии привлечения пользователей», в которой примут участие признанные специалисты и эксперты в области телекоммуникационного рынка Украины.

На конференции планируется рассмотреть и обсудить следующие вопросы:

- влияние процесса либерализации на украинский рынок мобильных услуг;
- наиболее эффективные стратегии по привлечению новых и сохранению существующих клиентов;
- как мобильные операторы адаптируются к меняющимся предпочтениям потребителей контрактных услуг;
- эволюция на рынке услуг 3G и основные критерии построения ценовой политики;
- сравнительная оценка мобильного контента и определение наиболее перспективных направлений;
- построение эффективной ценовой стратегии в условиях высокой конкуренции на рынке;
- другие.

www.C5-Online.com/telecomukraine.htm
a.bekzhanova@C5-Online.com

выставки, семинары, конференции, выставки, семинары, конференци

МИНИСТЕРСТВО ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СВЯЗИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО СВЯЗИ

6-я международная конференция « NGN в России. Технологии и услуги » **NGN-2007**

29-31 мая 2007 года
г. Санкт-Петербург

Темы пленарных заседаний:

- стратегические направления реализации концепции NGN в России;
- инфокоммуникационные технологии и оборудование; широкополосный мультисервисный абонентский доступ;
- конвергенция технологий и услуг фиксированных и мобильных сетей связи;
- нормативно-правовая база взаимодействия операторов

Организатор
НОУ «Резонанс»
совместно с ФГУП ЛОНИИС

тел. (495) 580-39-60, 504-26-72, 692-12-48
факс: (495) 580-39-60; 514-24-06

E-mail: eam@rezonance.com

WWW.REZONANCE.COM

Информационный
партнер

