

Издается с мая 1992 г.

Издатель
ЗАО «ИКС-холдинг»Генеральный директор
Ю.В. Овчинникова – jo@iks-media.ruУчредители:
ЗАО Информационное агентство
«ИнформКурьер-Связь»,
ЗАО «ИКС!холдинг»,
МНТОРЭС им. А.С. ПоповаГлавный редактор
Н.Б. Кий – nk@iks-media.ru**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**Ю.Б. Зубарев – председатель
А.П. Вронец, Н.Б. Кий, М.Н. Кожакин,
А.С. Комаров, А.В. Коротков, К.И. Куку,
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. Шибалева, В.К. Шульцева,
М.А. Шнепс-Шнеппе, М.В. Якушев**РЕДАКЦИЯ**

iks@iks-media.ru

Ответственный редактор
Н.Н. Шталтовная – ns@iks-media.ru**Обозреватели**И.А. Богородицкая, Г.Н. Большова,
Е.А. Волынкина, А.Е. Крылова, Л.В. Павлова**Редактор**

Ю.М. Севрюкова – js@iks-media.ru

Зав. редакцией

В.И. Якунина

Технический редактор

О.П. Арман

Дизайн и верстка

С.С. Субботин, Н.А. Тойтеберг

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

commerce@iks-media.ru

Коммерческий директор

Т.В. Шестоперова – ts@iks-media.ru

Д.С. Барский, зам. коммерческого
директора – db@iks-media.ru

Е.О. Самохина – es@iks-media.ru

Ю.В. Шаповалова – ys@iks-media.ru

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

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

М.О. Коняхин – подписка

rodpriska@iks-media.ru

А.С. Скрипник – выставки, конференции

expro@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», 2008

Адрес редакции:127254, Москва,
ул. Добролюбова, 3/5.

Тел.: (495) 604-4888.

Факс: (495) 604-4825.

E-mail: iks@iks-media.ru

Адрес в Интернете: www.iksmedia.ru

Редакция пользуется услугами

сети «МегаФон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080

№ 12/2008 подписан в печать 28.11.08.

Тираж 15 000 экз. Свободная цена.

Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Кризис, кризис... Вам не надоело? Мы что, кризисов не видали?
Деноминация, девальвация, дефолт, павловская реформа, вы-
дача зарплаты облигациями и натурой – у нас в генах. Разве что с
кризисом перепроизводства не знакомы. Интересно, в какой нату-
ре могли бы получать зарплату связисты – в битах? Или в скидках
на телефонные разговоры и доступ в Интернет?

Конечно, события на фондовом рынке разломали год пополам.
Полетели долгосрочные прогнозы. Аналитики осторожничают с
оценкой предварительных итогов уходящего года (*Дискуссионный
клуб «ИКС» в ТЕМЕ номера*). Они же, нострадамусы телекома, успокаивают операторов: не волнуйтесь, мол, без ваших услуг абонент как без рук, тем более что и доля связи в его бюджете невелика – всего несколько процентов и снижаться ей особенно некуда.

Наблюдатели, все как один, обещают активизацию М&А'ев: мол, сильный съест слабого и укрепит свою вертикаль. А посему 2009-й может стать годом универсальных операторов. Конкуренты «ВымпелКома» просто вынуждены будут ответить на его проворные сделки (*М&А-событие года*).

Еще один прогнозный тренд-2009 – «чучхеизация» телекома: привет вечно живому Ким Ир Сену, в соответствии с летоисчислением его имени мы вступаем в 94-й год (*Чего ждать от кризиса в телекоме?*). Опора на собственные силы, средства и самостоятельность – главные постулаты учения чучхе – очень пригодятся в наступающем году. Как, впрочем, и во все другие.

Как ни бодрись, уходящий год разломился на «до» и «после». Но ведь и «после» жизнь продолжается. И будет Новый год, 8 марта с 23 февраля, отпуск и день рождения... В конце концов этот кризис – всего лишь фаза экономического цикла, но не человеческой жизни.

А посему щекастый Дед Мороз уже в пути, «джингл белз» рвется из мобильника, елка на балконе, подарки перевязаны блестящими лентами...

С Новым годом!До встречи в 2009-м.
Наталья Кий,
главный редактор



Дорогой читатель!

Мы благодарны Вам за то, что Вы были с «ИКС» весь прошлый год. Очень надеемся, что в следующем году мы будем для Вас так же интересны!

Комектив «ИКС»

В 2009 году для Вас мы подготовили много интересных тем и актуальных аналитических материалов о рынке связи и ИТ в России и СНГ:

БИТВА за ПЕРЕДЕЛ РАДИОЧАСТОТНОГО СПЕКТРА

Бескровная, но суровая битва за эфир идет во всем мире...

РЕКЛАМНАЯ МОДЕЛЬ в ТЕЛЕКОМЕ

Может быть, услуги ЭС вкупе с возможностями большого Интернета откроют путь для рекламной модели к радости миллионов абонентов?

ЦОДофикация страны, или Из чего нам ЦОД построить

Какое оборудование и решения предлагают производители, что выбирают заказчики и как им в этом помогают системные интеграторы.

ДАЛЬНЯЯ СВЯЗЬ: КОНКУРЕНЦИЯ на ВЫСОКИХ СКОРОСТЯХ

Как делят рынок МГ/МН-связи новые игроки и какие точки конкуренции проявились за четыре года монополизации?

КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС в ТЕЛЕКОМЕ. КАК ВОЙТИ и ЧТО ПРОДАТЬ?

Корпоративный рынок поделен, зато на массовом рынке открываются немалые бизнес-возможности...

ИКТ на ГОСУДАРЕВОЙ СЛУЖБЕ

Участие в федеральной целевой программе, национальном проекте, государственном тендере – это престижно и/или выгодно?

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ДОСТУП к СЕРВИСАМ ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ. РЫНОК СВЯЗИ и ИТ – ВЕРСИЯ МАЯ-2009

Какие сюрпризы готовит нам «Связь-Экспокомм»?

ТЕХНОЛОГИИ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТА

Как ИТ-решения помогают бизнесу в обеспечении лояльности клиента?

VSAT ШАГАЕТ по РОССИИ

Стало ли легче VSAT-операторам от последних решений ГРЧ? Как российские VSAT-операторы планируют пережить ресурсный голод?

ИТ-КОНСАЛТИНГ

Кому доверить свой бизнес и кому можно доверять на этом рынке?

БИЛЛИНГ в КОНВЕРГЕНТНОЙ СРЕДЕ

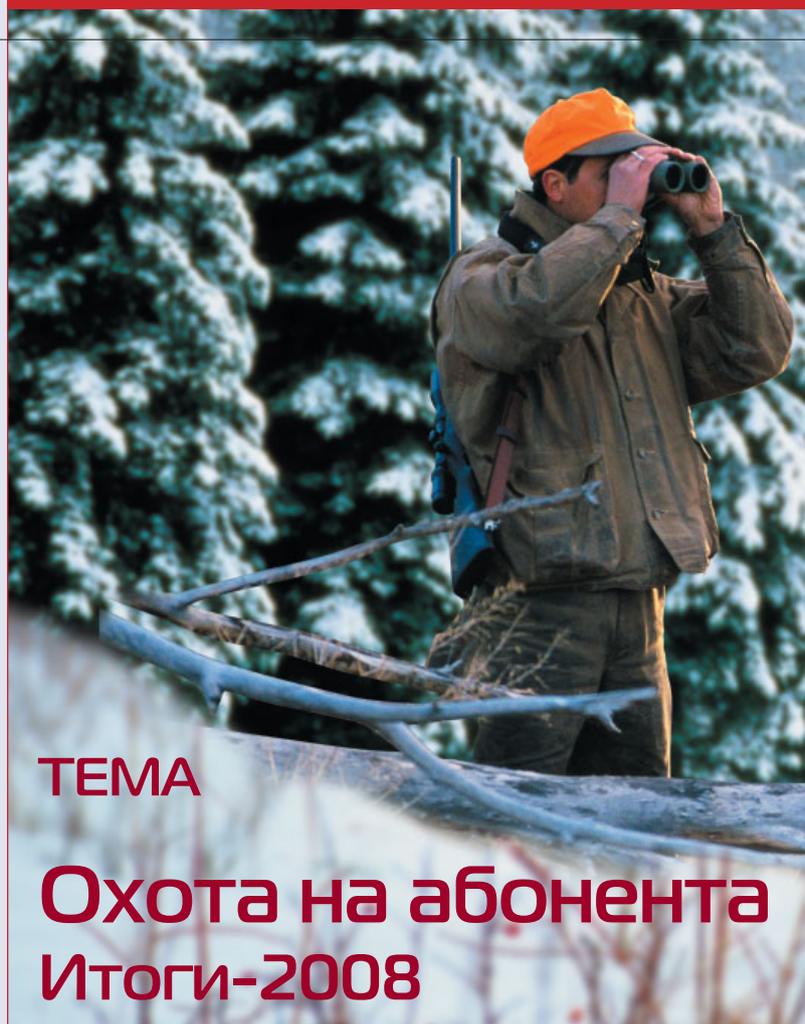
Какой биллинг будет нужен операторам завтра?

А также постоянные рубрики:

Доля рынка; Экономика и финансы, МБА от iKS-Consulting; Бизнес-модель; Обзоры рынков связи и ИТ субъектов РФ, стран СНГ и дальнего зарубежья; Календарь событий; Информационная безопасность

НОВОСТИ

- 1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА**
- 8 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ**
Чего ждать от кризиса в телекоме?
- 10 ЛИЦА**
- 11 ПЕРСОНА НОМЕРА**
Кристина ТИХОНОВА. Стресс надо использовать
- КОМПАНИИ**
- 14** Новости от компаний
- 32** Новый CBOSSsms: надежность – пять девяток
- СОБЫТИЯ**
- 22** Дефицит как стиль жизни
- 24** «Инфоком» ожиданий
- 30** Интеллектуальное здание выстоит
- 31** Умерить амбиции и инвестиции
- 34** Мультисервисные сети растут из Тюмени
- 35** Информатизация начинается не с сервера, а с головы
- 36** Большая перемена в телекоме
- СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ** 
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ЦЕНТРАЛЬНАЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ» спонсор рубрики
- 37** К. АНКИЛОВ. Курск: в среднем по России...
- 38 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ**
- 92 НОВЫЕ ПРОДУКТЫ**



ТЕМА

Охота на абонента Итоги-2008



11

Персона номера
Кристина
ТИХОНОВА

Декабрь 2008. ИКС

24

«Инфоком»
ожиданий



Фокус

42 Где сидит фазан?

Дискуссионный клуб «ИКС»

46 Под прицелом аналитиков. Все дорожает, а связь – дешевеет

Подробности

52 М&А-событие года. Супермегагиперохотник на распутье

Ракурс

53 Нос к носу с конкурентом

53 Наталья РУДЕНКО: «Поработав год с iPhone, вернусь к жесткой клавиатуре»

55 Владимир ДЕМЧИШИН. 3G и мобильный WiMAX: станет ли Россия полем битвы?

58 Сергей СТАСЕВИЧ. Мобильные егеря занялись ритейлом



стр. 40

ДЕЛО

Технологии

- 70 Фемтосота – надежда 3G? Круглый стол «ИКС»
- 74 И. БЫКОВ. IMS и другие технологии в сетях связи нового поколения

Доля рынка

- 77 А. УГЛОВ. Спутниковая связь в поисках земного лидера

МБА-комментарий

- 79 А. ВОРЫХАЛОВ. На пороге перемен

Управление

- 79 В. МАКСИМЕНКО, А. ФИЛИППОВ. ЦОД как часть системы управления качеством сотовой связи

Рубежи обороны

- 84 Д. КОСТРОВ. Зачем операторам стандарты информационной безопасности

Проблема

- 81 ИТ-аутсорсинг. Отдать – не отдать?
- 90 Блог, еще раз блог!
- 95 Читайте в следующем номере

Модель

- 60 Александр ГОРБУНОВ. В каменных джунглях, или Особенности охоты на самом сытом рынке ШПД
- 62 Ваагн МАРТИРОСЯН. За тремя слонами

Особое мнение

- 64 Леонид БЕЛЬСКИЙ. Triple play в Москве: реклама и реальность

Сценарий

- 65 С дальним прицелом
- 65 Федор КРУПЯНСКИЙ. Сафари на 1/10 суши

Концептуальный поворот

- 67 «Кто был охотник, кто – добыча...», или Сдвиг по базе
- 68 Комментарий юриста
- 68 Николай ДМИТРИК. От 2008-го многого и не ждали
- 69 Алексей МИШУШИН. Требуется сократить число лицензируемых видов связи



70

Фемтосота – надежда 3G?
Круглый стол «ИКС»



90

Блог, еще раз блог!



NEWS

- 1** EDITOR'S COLUMN
- 8** TOPICAL COMMENTARY
What to expect from crisis in telecom?
- 10** PROFILES
- 11** PERSON OF THE ISSUE
Christina TIKHONOVA. Stress should be used
- COMPANY**
- 14** Company news
- 32** New CBOSSsms: reliability – 99.999
- EVENTS**
- 22** Shortage as a life style
- 24** «Infocom» of expectations
- 30** Smart building will stand
- 31** We have to moderate ambitions and investments
- 34** Multi-service networks grow from Tyumen
- 35** Informatization starts from the head and not from the server
- 36** Big change in telecom
- SUBJECT OF FEDERATION**  **TELECOM**
JOINT-STOCK CENTRAL TELECOMMUNICATION COMPANY
- 37** K. ANKILOV. Kursk: in average by Russia... sponsor of the rubric
- 38** CALENDAR OF EVENTS
- 92** NEW PRODUCTS

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



11

Person of the issue

Christina TIKHONOVA

COVER STORY



Hunting the subscriber

Results – 2008

40

Focus

42 Where is subscriber hidden?

IKS Discussion Club

46 Under analysts sight. While everything is getting more expensive, communications are getting cheaper

24

«Infocom» of expectations



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



YOUR SUCCESS IS OUR GOAL!

Contact us for 2008 editorial calendar!

BUSINESS

Technologies

- 70 Femtocell – hope of 3G? IKS round table
- 74 I. BYKOV. IMS and other technologies in new generation networks

Market share

- 77 A. UGLOV. Satellite communications in search of an terrestrial leader

M&A-comment

- 79 A. VORYKHALOV. At the threshold of changes

Management

- 79 V. MAKSIMENKO, A. FILIPPOV. Data-center as a part of mobile communications quality management system

Defense lines

- 84 D. KOSTROV. Why do operators need information security standards?

Problem

- 81 IT-outsourcing. To give away or nor to give away?
- 90 Blog, blog once again!
- 95 **Read in the next issue**

Details

- 52 The M&A-event of the year. SuperMegaHyper Hunter at the crossroads

Aspect

- 53 Nose to nose with the competitor
- 53 Natalia RUDENKO: «After working for a year with iPhone I will go back to keyboard»
- 55 Vladimir DEMCHISHIN. 3G and mobile WiMAX: will Russia become a battlefield?
- 58 Sergey STASEVICH. Mobile gamekeepers went in for retail

Model

- 60 Alexander GORBUNOV. In the stone jungles, or Peculiarities of hunting on the most fat broadband market
- 62 Vaagn MARTIROSYAN. Trying to kill three birds with one stone

Special opinion

- 64 Leonid BELSKY. Triple play in Moscow: advertisement and reality

Scenario

- 65 Long-run view
- 65 Fedor KRUPYANSKY. Safari on 1/10 of the land
- Conceptual turn
- 67 «Who was hunter, who was hunted...», or Base shift
- 68 Lawyer's comment
- 68 Nikolay DMITRIC. We did not expect much from 2008
- 69 Alexey MISHUSHIN. It's necessary to lessen the quantity of the licensed communications services



70

Femtocell – hope of 3G?
IKS round table



90

Blog, blog once again!



Чего ждать от кризиса в телекоме?

актуальный
комментарий

Октябрь – один из самых опасных месяцев в году для игры на бирже. Остальные опасные месяцы: июль, январь, сентябрь, апрель, ноябрь, май, март, июнь, декабрь, август и февраль.

Марк Твен

Кто выиграет в кризисе? Крупные операторы и холдинги, получившие возможность скупать подешевевшие активы. Кто больше всех пострадает? Небольшие компании, которые могут остаться без средств на развитие бизнеса и строительство сетей. Другие подробности кризисных прогнозов – от аналитиков телеком-рынка.

Сотовая связь фундаментально устойчива

– Телекоммуникационные компании в целом и сотовая связь в частности хорошо защищены от негативных внешних воздействий даже в периоды кризиса, – считает **Олеся ВЛАСОВА**, «УРАЛСИБ Кэпитал». – Это обусловлено тем, что услуги связи стали, по существу, базовыми, отказаться от их использования сложно, к тому же затраты населения на них составляют всего 6% бюджетов домохозяйств (мобильная связь – менее 3%).

Фундаментальная устойчивость мобильных операторов заключается в стабильности их бизнеса, в хороших перспективах роста, разумных стратегиях и сильных управленческих командах. Финансовое положение компаний достаточно прочное: норма OIBDA близка к 50%, а большие свободные денежные потоки позволяют выплачивать высокие дивиденды. Бизнес-модель российских компаний сотовой связи довольно устойчива к замедлению темпов экономического роста, а кризис на рынке кредитования не окажет разрушительного влияния на их финансовые показатели и планы развития.

Даже при пессимистичном макроэкономическом сценарии трафик в 2009 г. снизится лишь на 7%, а средняя стоимость минуты разговора – на 2%. «Большая тройка» может извлечь пользу из кризиса, осуществив выгодные слияния и поглощения. При этом мы опасаемся, что операторы, располагающие мощными денежными потоками, могут распорядиться ими неэффективно.

МБА станет больше

– Финансовый кризис создает предпосылки к активизации деятельности по слияниям-поглощениям предприятий, – поддерживает коллегу **Владимир ДЕМЧИШИН**, «Современные Телекоммуникации». – Крупные (и успешные) операторы смогут на более выигрышных условиях, чем до кризиса, купить региональные активы, владельцы которых будут не в состоянии вести прибыльный бизнес. Возможно, в 2009 г. появятся новые универсальные операторы путем слияния операторов фиксированной и мобильной связи (по аналогии с объединением «ВымпелКома» и «Голден Телекома»).

Отрицательные последствия мирового финансового кризиса в той или иной степени коснулись в 2008 г. или затронут в 2009 г. всех участников российского рынка. Ряд операторов уже в октябре 2008 г. объявили о пересмотре

своих инвестиционных программ на 2009–2010 гг. в сторону сокращения (МТС, отдельные МРК «Связьинвеста»). Следовательно, обнародованные в начале 2008 г. планы регионального развития будут пересмотрены, что отразится на масштабах планировавшихся проектов и их качестве (с целью уменьшения технологических рисков операторы повременят с внедрением инновационных технологий).

Финансовый кризис отразится и на бизнес-моделях взаимодействия участников рынка, поскольку у многих из них сократятся возможности получения финансовых кредитов для обеспечения своего бизнеса:

- операторы вынуждены будут в 2009 г. рассчитаться со своими кредиторами из полученной прибыли;
- производители (поставщики) ужесточат условия кредитных схем поставки оборудования операторам;
- подрядные организации потребуют большего авансирования работ или сократят количество выполняемых заказов, исходя из собственных возможностей финансирования работ до момента их приемки заказчиком.

Поскольку финансовый кризис затрагивает все сектора экономики (а в них работают существующие и потенциальные потребители телекоммуникационных услуг) и население, следует ожидать понижения платежеспособного спроса на услуги связи «до лучших времен», включая падение спроса на инновационные услуги (услуги 3G, услуги ШПД/БШД в регионах), замедление набора новых абонентов или даже сокращение абонентской базы. По итогам 2008 г. и в 2009 г. следует ожидать уменьшения общего объема доходов операторов, а также падения темпов роста доходов. А это непременно отрицательно скажется на их инвестиционной деятельности.

Не исключено, что с целью снижения текущих издержек российские участники рынка пойдут на реорганизацию предприятий и сокращение персонала в центральных и региональных филиалах (родственных компаниях). Это также отрицательно скажется на темпах ведения бизнеса, поскольку потом многие проекты (направления бизнеса) придется начинать заново.

Пострадают компании с высокой долговой нагрузкой

– Кризис был ожидаем, но долгое время сохранялась надежда, что он не столь существенно заденет Россию.

Еще год назад никто не мог прогнозировать панических распродаж ценных бумаг и вывода средств иностранными инвесторами, – напоминает **Татьяна МЕНЬКОВА, «Финам»**.

Третий квартал 2008 г. ознаменовался значительным падением капитализации всех игроков. Так, с 1 июля по 25 сентября капитализация МТС уменьшилась на 23%, «Уралсвязьинформа» – на 62%, «Сибирьтелекома» – на 60%, а «Дальсвязи» – на 61%. Для такого снижения стоимости акций мы не видим фундаментальных причин: негативный тренд стал исключительно следствием упаднических настроений иностранных игроков из-за внешних факторов и падения рынка. Этот же тренд продолжился в октябре.

При этом стоит особо отметить, что кредитный кризис способен негативно отразиться на показателях большинства крупных телекоммуникационных компаний, но нанести им радикальный ущерб он вряд ли сможет. Причем, как показывают последние новости, и для МТС, и для «ВымпелКома» заемные ресурсы хоть и дорожают, но остаются доступными.

Впрочем, есть ряд компаний с высокой долговой нагрузкой, которые могут сильно пострадать из-за отсутствия возможности рефинансировать основной долг. К таким операторам мы склонны отнести в первую очередь ЮТК (долг/ЕБИТДА превышает 3,6), «Уралсвязьинформ» (долг/ЕБИТДА превышает 2,8) и «ЦентрТелеком» (долг/ЕБИТДА около 2,5). Вместе с тем мы считаем, что телекоммуникационные компании (особенно такие крупные, как МРК) будут явно далеко не первыми жертвами кризиса ликвидности – их бизнес предполагает диверсифицированное и стабильное поступление абонентской платы, а компании со стабильным денежным потоком у кредитных организаций пользуются особым расположением даже (а точнее, именно) во времена кризисов. Кроме того, для государственного «Связьинвеста» проблема доступа к кредитным ресурсам нам кажется больше политической, чем экономической.

Бренды подешевеют

– Полагаю, что главным последствием кризиса будет существенное, на несколько процентов годовых, удорожание кредитных ресурсов, – продолжает **Антон БОГАТОВ**, юридический консультант **TeliaSonera**. – Наряду с повышением требований к ликвидности залогов это приведет к «чучхеизации» телекоммуникаций, т.е. к необходимости развития отрасли в основном за счет собственных сил и средств. Подозреваю, что санирующее воздействие кризиса в среднесрочной перспективе окажется довольно значимым: конкуренция в условиях отсутствия внешнего финансирования существенно отличается от ставшего привычным в последние годы откровенного расточительства.

По крайней мере, бренд телекоммуникационного обслуживания перестанет иметь решающее значение по сравнению с качеством и функциональными возможностями соответствующей аппаратуры. Одно это уже кажется позитивным следствием кризисного негатива.

У меня несколько необычный взгляд на пусковой механизм нынешнего кризиса. Дело в том, что несколько лет назад в США был принят закон Сарбейнса–Оксли, который, помимо прочего, предусматривал ответственность наемного менеджмента за достоверность бухгалтерской отчетности. Поскольку своя рубашка ближе к телу и никто из менеджмента отнюдь не жаждал последовать за руководителями Enron в распоряжение пенитенциарной системы, компании отразили в отчетности (т.е. списали) значительную долю плохих кредитов и неликвидных активов, накопленных за многие предшествующие периоды. В результате бухгалтерская прибыль многих предприятий снизилась, причем резко и необъяснимо для обывателя, что послужило толчком для массивной распродажи акций. В этот момент бухгалтерский кризис превратился в кризис финансовый – вслед за акциями полетели вниз котировки производных инструментов. В результате схлопнулся рынок деривативов, пузырь «секьюритизации» оказался слишком перенапряжен. К сожалению, финансовый кризис часто приводит к кризису экономическому.

Кризис вызвал перестановку сил на рынке

– Прямым следствием кризисных явлений в экономике стало изменение в структуре акционерного капитала ОАО «Ростелеком» в результате приобретения компаниями «Алроса» и «Российские железные дороги» 90% акций «КИТ-Финанс» – одного из владельцев «Ростелекома», – отмечает **Геннадий СМЕНЦАРЕВ, «МИС-информ»**. – АФК «Система» отложила изучение возможности слияния своих дочерних компаний МТС и «Комстар-ОТС» до стабилизации ситуации на рынке. «Яндекс» также отсрочил первичное размещение акций на NASDAQ, намеченное на III квартал 2008 г. «Связьинвест» поручил своим дочерним предприятиям найти способы сокращения операционных расходов и отложить инвестиции в те проекты, от которых ожидается не финансовая, а качественная отдача. И это далеко не полный перечень последствий кризиса.

В условиях кризисных явлений в экономике многие предприятия и компании перешли к режиму экономии и приняли программы сокращения производственных издержек, в том числе и в области потребления услуг связи. Например, по данным Comerstone, примерно 90% из 42 работающих в России компаний с годовым оборотом около \$500 млн уже приняли или разрабатывают политику сокращения издержек. С другой стороны, кризисные явления в экономике объективно влекут за собой снижение уровня доходов населения и, соответственно, уменьшение потребления ими товаров и услуг, включая услуги связи.

Таким образом, уменьшение поступления доходов и отсутствие возможностей для кредитования своей деятельности может поставить ряд компаний, особенно средних и мелких, в сложную ситуацию. Вряд ли кризисные явления существенным образом скажутся на крупных провайдерах и телекоммуникационных холдингах, обладающих необходимыми ресурсами для смягчения влияния кризиса, но абонентов небольших операторов связи эти явления могут коснуться напрямую, вплоть до смены оператора по причине банкротства прежних провайдеров. ИКС

В охоте на абонента (→ см. тему номера, с. 40–69 ←) у героев нашей рубрики почетная роль наблюдателей. К концу каждого «охотничьего сезона» они отмечают самых удачливых ловцов и дают советы на будущее.



Владимир Ильич ДЕМЧИШИН,
генеральный директор ЗАО «Современные Телекоммуникации»

Родился 20 июля 1966 г. в Тернопольской области (Украина). В 1988 г. с отличием окончил Киевское высшее военно-инженерное училище связи (специализация – автоматизированные системы связи), в 1992-м – факультет ВМиК МГУ им. М.В. Ломоносова, в 2003-м – курс «Оценка стоимости бизнеса» Международной академии оценки и консалтинга.

В 1988–1997 гг. – научный сотрудник 27-го НИИ МО. Затем работал руководителем группы развития сети в операторских компаниях сотовой связи стандарта GSM; техническим директором, директором по технической политике и маркетингу в строительных подрядных организациях, выполняющих работы по развертыванию региональных сетей сотовой связи стандартов GSM и IS-95.

С 2006 г. – гендиректор исследовательской компании «Современные Телекоммуникации». Хобби – классическая музыка, книги, кино, автотуризм.



Сергей Иванович СТАСЕВИЧ,
старший консультант – директор по развитию бизнеса в направлении «Телеком» компании Teradata

Родился 1 января 1969 г. в Брестской области. В 1991 г. окончил факультет управления и прикладной математики Московского физико-технического института. В настоящее время обучается по программе «МВА-Телеком» в Московской международной высшей школе бизнеса (МИРБИС).

С 1993 г. работал в научном совете по комплексной проблеме «Кибернетика» (НСК РАН). С 1997 г. – в телекоме. Реализовывал проекты внедрения/миграции/сопровождения биллинга в операторах мобильной связи в Европе, на Ближнем

Востоке и в Латинской Америке (компания LHS, Германия) и России (ОАО «Связьинтек»). С марта 2008 г. – в компании Teradata, отвечает за развитие бизнеса в направлении «Телеком».

Родилась 28 декабря 1977 г. в Москве. В 2000 г. окончила экономический факультет МГУСИ, в 2001-м получила степень магистра во франко-российской магистратуре международного менеджмента при МГУ им. М.В. Ломоносова, в 2002 – 2003 гг. прошла обучение в магистратуре института управления предприятиями Университета Нанси 2 (Франция).

Работала менеджером проектов в области исследований рынка в российских и французских компаниях (Nexans, Европейское космическое агентство, Plurimedia) и как независимый аналитик. С 2005 по 2007 г. – аналитик по телекоммуникационным рынкам России и СНГ в компании IDC. В настоящее время совмещает исследовательскую деятельность с учебой в аспирантуре в Высшей школе экономики по специальности «маркетинг».

Свободно владеет английским и французским языками. Хобби – современная французская литература, конный спорт, степ-аэробика.



Наталья Юрьевна КОРОТКОВА,
старший аналитик компании «Коминфо Консалтинг»

Родилась 14 марта 1983 года в г. Мары (Туркменистан).

С отличием окончила гимназию им. Н.М. Пржевальского (г. Смоленск), а в 2005 г. – также с отличием – Финансовую академию при Правительстве РФ по специализации «антикризисное управление». Аспирантка кафедры «Оценка и управление собственностью» Финансовой академии.

С 2004 по 2005 г. работала экономистом в ООО «Федеральный центр экспертизы», в 2005–2007 гг. – в отделе инвестиционного анализа макрорегиона «Москва» и в отделе управления рисками бизнес-единицы «Россия» компании МТС.

С декабря 2007 г. – в компании «УРАЛСИБ Кэпитал» (ФК «УРАЛСИБ»).



Олеся Александровна ВЛАСОВА,
аналитик ООО «УРАЛСИБ Кэпитал»



Кристина ТИХОНОВА: Стресс надо использовать

Внешняя хрупкость и холодноватая сдержанность, эхом отраженные в ее имени, удивительно гармонично сочетаются в нашей героине с силой характера. И искренним убеждением в том, что для внутреннего развития личности пределов нет.

→ Досье «ИКС»

Кристина Тихонова родилась 29 июля 1976 г. В 1998 г. с отличием окончила Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. В 1998–2004 гг. работала в петербургском представительстве компании Mitsui and Co. С 2005 г. руководила группой в NEC Corp., затем продолжила работу в Nokia Networks (позднее Nokia Siemens Networks). С октября 2007 г. возглавляет департамент по работе с ОАО «МегаФон» в компании Nokia Siemens Networks.

Солнечное детство

У меня было, наверное, очень счастливое детство. Мама, папа, брат, сестра и я жили в маленьком городке в Таджикистане, где папа – физик по профессии – руководил одним из закрытых предприятий, а мама преподавала в школе русский язык и литературу. У нас были яркое солнце, всеобщее гостеприимство, и родители, которые приходят с работы в шесть вечера...

В детстве я очень любила читать, особенно сказки. Даже приходилось ночью с фонариком под одеялом «маскироваться» от родителей. Наш классный руководитель Павел Алексеевич Верник сделал все, чтобы класс был дружным. Он преподавал биологию, и вся наша школьная жизнь вращалась вокруг его кабинета со скелетами и чучелами. До сих пор с теплотой вспоминаю это замечательное время, когда мы все жили с ощущением праздника.

Закончилось оно в 10-м классе, когда наша семья переехала в Сибирь.

Новая школа была относительно слабой, поэтому там на меня смотрели как на звезду с неба. И золотая медаль, которую я получила, оказалась единственной во всем Саяногорске.

Не могу сказать, что профессию выбрала еще в детстве. В 11-м классе у меня появилась идея – стать геологом. В Таджикистане папа по выходным часто водил нас в горы, кроме того, занимаясь музыкой, я увлеклась бардовской песней, вот и решила посвятить свою жизнь походам. Папа тогда с трудом убедил меня, что геология – это не только песни под гитару у костра, но и прозаические будни, о чем я сама и не подумала...

После долгих размышлений я приняла вполне прагматичное решение – уехать в большой город и получить профессию, связанную с математикой и финансами. Так я поступила в Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов.

Час «X»

Экономика – стройная теория со своими законами, подчиненная строгой логике – оказалась близка складу моего характера. Для принятия решения мне непременно нужно, чтобы в голове все «разложилось по полочкам». Поэтому училась я хорошо. Хотя учеба быстро отошла на второй план: на первом курсе я познакомилась со своим будущим мужем, а со второго мы стали встречаться – он попросил меня помочь ему по высшей матема-

тике. Предлог был выбран настолько удачно, что, вспоминая студенческие годы, я все время вижу нас вдвоем. Была учеба, были мы и, конечно, город на Неве, ставший за это время родным, Александровская лавра, Казанский собор, Летний сад.

Там же родилась наша дочь, появившаяся на свет 8 января, в разгар сессии, и муж с моей зачеткой ходил к преподавателям, проставлял оценки.

Это был час «X», когда зачетка работала на меня. Так что университет я закончила с красным дипломом.

Проекты как призвание

Вскоре после окончания университета меня пригласили главным бухгалтером в японский торговый дом Mitsui and Co. Однако я быстро поняла, что бухгалтерия – это не мое, что мне не

хватает общения, и как только представилась возможность, занялась проектами.

Началось все с проекта по выводу на российский рынок компании NEC. В то время мы продвигали ее коммутаторы для фиксированной связи и работали в основном со «Связьинвестом». Летом 1998 г. контракты с Петербургской телефонной сетью оказались под угрозой дефолта. Реструктуризация сделки заняла у нас почти год ежедневных изматывающих переговоров, в которые я быстро вовлеклась.

А мой самый памятный заказчик – это Тверская электросвязь. Контракт с ней был первым после кризиса и



Любительница сказок



Каникулярное счастье

дался нам нелегко: пришлось вести длительные переговоры, в ходе которых цена за порт снизилась чуть ли не в 2 раза. Но в результате мы обо всем договорились и поставили в Тверь новый коммутатор. Это было большое событие и для компании, и для нашего представительства, и для меня, потому что это был первый контракт, который я довела до конца.

Особенности ориентального бизнеса

Со временем я нашла объяснение склонности японцев к долгим переговорам: они не могут сказать «нет», потому что это невежливо, и не могут сказать «да», потому что не все условия их устраивают. Изучая японский язык, я постоянно сталкивалась со словами, обозначающими понятия и явления, которых нет ни в нашем языке, ни в нашей культуре.

Среди культурных отличий Японии – и подчеркнутый отказ от индивидуальности (ведущий к коллективному принятию решений, что в нашей, европейской модели мира часто означает безответственность конкретного человека), и максимально широкая специализация сотрудника (предполагается, что компания сама придает ему необходимые знания, как машина придает форму заготовке...), что опять-таки при нашей ментальности исключает саму возможность творчества, зато значительно снижает возможность ошибки...

Поэтому, проработав в японских компаниях лет восемь, я почувствовала, что внутренний рост остановился, и решила перейти в компанию с совершенно другой культурой, не зная людей, не имея протекции, понимая, что придется строить свою историю практически с нуля.

Записала

Александра КРЫЛОВА

→ О ментальном

– Петербург вы считаете родным городом, а что значит для вас Москва?

– У нас не было цели покорять Москву, просто мне и мужу предложили работу, и мы переехали. Первое время мне казалось, что в Санкт-Петербурге многое лучше. А потом я стала находить в Москве какой-то свой шарм. Сейчас, возвращаясь сюда из командировок, я чувствую, что жизнь в этом городе, бурлящая, как пузырьки в шампанском, мне нравится.

В Москве проще общаться: здесь у меня появилось много новых друзей. И теперь уже в Питере я иногда чувствую, что какие-то вещи меня раздражают: видимо, переварилась в «московском котле» и изменилась сама.

– Наверное, эти внутренние изменения и подвигли вас получить бизнес-образование?

– Да, появилась потребность в переосмыслении накопленного, пусть и небольшого, опыта... И прохождение программы Executive MBA Кингстонского университета и Академии народного хозяйства помогло мне это сделать.



С мужем и дочерью

Процесс обучения был своеобразным вызовом, приходилось говорить себе: «А может быть, посмотреть на проблему по-другому, подойти к ее решению шире?».

– Какой он – ваш стиль руководства?

– Руководить большой группой сотрудников я начала всего около года назад. За это время я стала гораздо уверенней и, думаю, выработала свой стиль. С одной стороны, я демократичный руководитель: не просто могу, а хочу выслушать мнение каждого сотрудника, поскольку только в полном составе команда может увидеть ситуацию со всех сторон.

С другой стороны, я очень требовательная. Считаю, что если мы пришли на работу и у нас есть общая цель, то надо выкладываться. При этом я стараюсь создавать всем, себе в том числе, возможности для внутреннего роста. Когда люди видят, что они работают для того, чтобы изменить «кусочек мира», у них возникает внутренняя мотивация.

– Как вы ведете себя в стрессовых ситуациях?

– Думаю, со стрессом бороться не нужно. Поддаваться ему, конечно, не следует, а вот воспользоваться тем позитивным, что он несет – заставляет сосредоточиться, откинуть все лишнее, определить приоритеты и максимально использовать ресурсы своего мозга, стоит.

Для меня самый главный стресс – это нехватка времени. Большой объем информации нужно переварить в предельно сжатые сроки и дать ответ. В такие минуты у меня словно включаются какие-то механизмы и я начинаю работать с очень высокой эффективностью, отбрасывая все ненужное и концентрируясь на главном.

– Какие занятия позволяют вам снять умственное и нервное напряжение?

– Прежде всего это йога. Во время занятий йогой мысленно находишься внутри своего тела, прислушиваясь к своим ощущениям и в какой-то момент замечаешь, что мозг затих, мысли обратились внутрь. Это производит удивительный эффект на всех уровнях, и на ментальном, и на психологическом. Еще, наверное, игра на фортепьяно, и, конечно же, путешествия! По Риму например, могу бродить бесконечно...

– Вы строгая мать?

– Я думаю, главное – дать ребенку свободу суждений, показать, что уважаешь его как личность. При этом я, конечно, пытаюсь оградить дочь от воздействия массовой культуры и в то же время передать ей близкие мне взгляды. Вечером мы с ней всегда обсуждаем, как у каждой из нас прошел день. Маша меня спрашивает: «Мама, а у тебя кто сегодня двойки получил?». Такова сейчас ее картина мира: кто-то получает двойки, а кто-то пятерки. А мне не надо, чтобы она училась на пятерки. Мне важно, чтобы дочь была счастливой и знала, что мама и папа ее любят.



**ОАО «РОСТЕЛЕКОМ» – ВЕДУЩИЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР СВЯЗИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ,
ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИЙ ШИРОКИЙ
СПЕКТР УСЛУГ И СЕРВИСОВ НА
ТЕРРИТОРИИ ВСЕЙ СТРАНЫ БОЛЕЕ
ЧЕМ 40 МИЛЛИОНАМ АБОНЕНТОВ
И 600 ОПЕРАТОРАМ СВЯЗИ.**

ГОЛОСОВЫЕ УСЛУГИ

- Присоединение и пропуск голосового трафика
- Присоединение к сети ОКС7 и пропуск сигнального трафика
- VAS (IFS, ISDN)

УСЛУГИ MPLS СЕТИ

- InterAS VPN
- Присоединение и пропуск IP-трафика

АРЕНДА МАГИСТРАЛЬНЫХ КАНАЛОВ

- В России и за рубежом
- Емкость от N*64К до STM-64
- Транзит Европа-Азия (TEA)

ДАТА-ЦЕНТРЫ

- Москва, Екатеринбург, Новосибирск, Хабаровск
- Co-location, Dedicated Server

Индивидуальные телекоммуникационные решения

ГОЛОСОВЫЕ
УСЛУГИ

ДАТА-ЦЕНТРЫ

АРЕНДА
МАГИСТРАЛЬНЫХ КАНАЛОВ

УСЛУГИ
MPLS СЕТИ

www.rt.ru
тел.: 8 800 200 00 33



АКАДО поддерживает пользователей консолей PlayStation 3

Компания Sony Computer Entertainment Europe и московский оператор кабельного ТВ и интернет-провайдер «АКАДО-Столица» заключили партнерское соглашение, по условиям которого АКАДО обеспечит поддержку своих абонентов, желающих подключить систему Sony PlayStation 3 к Интернету и к PlayStation Network.

PlayStation Network – это глобальное сетевое пространство, объединяющее более 10 млн пользователей. В этой сети обладатели консолей PlayStation могут бесплатно играть в сетевые игры, общаться с друзьями, покупать «автономные» игры, загружать к ним дополнения и обновления. Правда, российских подданных среди них пока лишь 40 тыс. человек. Предполагается, что сотрудничество Sony Computer Entertainment и АКАДО их количество заметно увеличит. Тем более что АКАДО



И. Волченков («АКАДО-Столица»): «Мы не будем ограничивать техническую поддержку пользователей PlayStation временными рамками промо-акции»

позиционирует себя как «лучшего провайдера для геймеров» и надеется таким способом повысить лояльность клиентов.

Подключение PlayStation к Интернету по технологии Wi-Fi требует достаточно сложной настройки консоли, и АКАДО хочет помочь пользователям справиться с этой задачей. Всю необходимую информацию они смогут получить на специальном сайте или по телефону службы поддержки. Стимулировать обладателей игровых приставок к подключению к PlayStation Network планируется с помощью специальной акции: с 15 декабря 2008 г. в течение трех месяцев каждую неделю среди абонентов АКАДО, зарегистрировавшихся в сети PlayStation Network, будет разыгрываться 300 игр GT5 Prologue.

www.akado.ru
www.scee.presscentre.com

Аутсорсеры объединились

в некоммерческое партнерство – Ассоциацию Стратегического Аутсорсинга (АСТРА). Его учредителями стали «Армада», «Инфосистемы Джет», КРОК, ОТП, «Россервис», «Стинс Коман», «ТесКом» (ГК «Оптима»), in4media и ISG. Ассоциация создана не с целью защиты от кризиса (работа по организации сообщества началась полтора года назад), но для решения системных задач аутсорсинга. На повестке дня

– проблемы госрегулирования, правового поля (в законодательных документах нет даже слова «аутсорсинг»), промышленных стандартов, доверия клиентов к аутсорсингу как услуге, кадров. Решить их одному игроку рынка не под силу – необходима совместная работа поставщиков и заказчиков услуг, регулятора, страховых и консалтинговых компаний.

Цель партнерства – координация усилий в налаживании диалога между различными группами аутсорсеров, продвижение передовых практик, идей



В. Тараба (КРОК): «За спадом последует рост – необходимо готовить ИТ-инфраструктуру»

и технологий среди российских компаний и госучреждений, разработка стандартов, подготовка инициатив по изменению законодательства, формирование системы страхования рисков и правил профессиональной деятельности, механизмов обеспечения ответственности при

реализации проектов аутсорсинга.

Ежегодно российский рынок ИТ-аутсорсинга, по данным in4media, растет на 60%, однако по сравнению с показателями западных стран доля и объем этого сегмента в денежном выражении весьма незначительны. В условиях финансового кризиса аутсорсинг дает возможность компаниям снизить расходы на ИТ за счет использования только необходимых ИТ-ресурсов и вывода на аутсорсинг непрофильных активов.

www.in4media.ru

Кадровые назначения

Совет по развитию информационного общества в РФ

Дмитрий МЕДВЕДЕВ назначен председателем.

Сергей НАРЫШКИН назначен первым заместителем председателя.

Владислав СУРКОВ назначен заместителем председателя.

Леонид РЕЙМАН назначен секретарем.

«Телекоминвест»

Иван СТРЕШИНСКИЙ назначен гендиректором.

«ВымпелКом»

Владимир РЯБОКОНЬ назначен исполнительным вице-президентом по развитию международного бизнеса и директором по корпоративному развитию.

Наталья ЧУМАЧЕНКО

назначена вице-президентом, региональным директором Московского региона.

«Майкрософт Рус»

Николай ПРЯНИШНИКОВ назначен президентом.

«TELE2 Россия»

Елена ВОЙТОВА назначена директором контакт-центра в Челябинске.

«КОМСТАР-Украина»

Игорь ЩЕРБИК назначен гендиректором.

МТТ

Елена ГЛУХОВА назначена директором по прямым продажам.

«Синтерра»

Александр ГОЛЕНКОВ назначен директором представительства в Новосибирской области.

Aladdin

Алексей САБАНОВ назначен заместителем гендиректора.

Анна БАРАТОВА назначена директором по персоналу.

Шахноза САЛМАНОВА назначена директором по маркетингу.

Константин РОЗАНЦЕВ

назначен исполнительным директором.

«Открытые Технологии»

Андрей МАКСИМОВ назначен главой представительства в Казахстане.

Азларбек ЯХЪЯЕВ назначен

главой представительства в Узбекистане.

«1С-Битрикс»

Александр ЮРКЕВИЧ назначен директором.

Avaya

Кевин КЕННЕДИ назначен президентом и исполнительным директором.

British Telecom

Ханиф ЛАЛАНИ назначен исполнительным директором BT Global Services.



M & A



Госкорпорация «Ростехнологии» купила 25,1% пакета акций компании **WiMAX Holding**, которой принадлежит группа «Скартел» (бренд Yota).

«Синтерра», выкупив у миноритариев 9,86% акций «Псковской городской телефонной сети», консолидировала 100% акций компании.

Leta IT-company приобрела «Группу компаний АСК», поставщика решений АСУ ТП.

Fujitsu приобретет у компании **Siemens** 50% принадлежащих последней акций совместного предприятия **Fujitsu Siemens Computers (Holding) B.V.**

Intel продала компании **Cisco Systems** 500 тыс. обыкновенных акций разработчика систем виртуализации **VMware** и еще 500 тыс. акций – компании **EMC**.

Amdocs намерена приобрести **ChangingWorlds**, поставщика решений средств персонализации для мобильных сетей.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmmedia.ru



НКС сделает нам телекомфортно

Крупнейший российский оператор кабельного аналогового телевидения (4,5 млн абонентов в 6 городах) компания «Национальные кабельные сети» (НКС) запустила в Москве новый бренд «ОнЛайм. Телекомфорт провайдер». Под этим брендом НКС будет продвигать услуги triple play, которые должны, по заявлению компании, сделать жизнь абонентов «телекомфортной». В понятие телекомфорта НКС включает неограниченный интернет-трафик, Wi-Fi-интернет без проводов, цифровую голосовую и видеотелефонию, «Телеэфир по запросу» с просмотром любых ТВ-программ за прошедшую неделю, VoD, HDTV, функцию родительского контроля, электронный телегид и удобный пользовательский интерфейс.

Для реализации этого проекта компания инвестировала \$200 млн в строительство на территории Москвы



В. Пинчук: «НКС предоставляет доступ к информационному пространству, внутри которого абонент сам сможет выбирать нужные ему услуги»

крупной оптоволоконной сети FTTH. Уже проложено около 3 тыс. км оптоволоконных кабелей, что позволило реконструировать более половины московской сети НКС, охватывающей 2,8 млн квартир. По словам генерального директора НКС В. Пинчука, потенциал новой сети позволит в дальнейшем наращивать количество предоставляемых услуг и количество ТВ-каналов, в том числе в формате HD. На входе каждой абонентской при-

ставки будет два кабеля – коаксиальный для цифрового ТВ и Ethernet-кабель для широкополосного доступа в Интернет и предоставления интерактивных услуг. По заявлению НКС, цена «телекомфорта» будет вполне разумной: абонентская плата за базовый пакет интерактивного цифрового ТВ, в который входит 66 ТВ-каналов, составит 200 руб. в месяц.

www.ncnet.ru



ФГУП НИИР – системный институт Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации в области разработки и внедрения перспективных радиотехнологий.

ФГУП НИИР разрабатывает стратегию управления использованием радиочастотного спектра в Российской Федерации.

ФГУП НИИР проектирует и внедряет региональные системы цифрового телерадиовещания.

ФГУП НИИР разрабатывает бортовые ретрансляторы и наземные спутниковые станции систем связи и вещания.

**ВНЕДРЕНИЕ
РАДИОТЕХНОЛОГИЙ –
ПОВЫШЕНИЕ
КАЧЕСТВА
ЖИЗНИ
КАЖДОГО
ЧЕЛОВЕКА**

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ РАДИО

Россия, 105064, Москва, Казакова ул., д. 16;
тел.: (499) 261 36 94, факс: (499) 261 00 90;
e-mail: info@niir.ru; <http://www.niir.ru>

Сетям IMS – высокое качество впечатлений

Syrus Systems представила испытательные системы своего партнера, компании IXIA, предназначенные для сетей IP, NGN и IMS и не только измеряющие характеристики передачи пакетов (QoS), но и оценивающие качество работы приложений и удовлетворенность конечных пользователей (QoE). Например, продукт IxRave дает возможность дистанционно проводить полное тестирование услуг triple play по сквозным маршрутам пользователей, обеспечивая диагностирование проблем, активизацию новых услуг и мониторинг показателей соглашений об уровне обслуживания (SLA) и QoE.

www.syrus.ru

HP борется с «темной материей» информационного взрыва

Так, по аналогии с «темным веществом» Вселенной, компания назвала неструктурированные данные. Чтобы дать компаниям в руки инструмент упорядочения информации, HP выпустила новую версию решения Database Archiving, включающую визуальную среду проектирования и поддерживающую СУБД Microsoft SQL Server. За счет этого Database Archiving ускоряет и упрощает процессы архивации и предоставляет расширенные возможности поиска и извлечения информации из баз данных.

www.hp.com

Благоприятное влияние

на рынок информационной безопасности в 2009 г. окажет... кризис, считает один из экспертов российского рынка информационной безопасности, директор по развитию бизнеса НИП «Информзащита» М.Ю. Емельяников.

Рост рынка ИБ, ранее происходивший за счет наращивания ИБ-продуктов в информационных системах, продолжится, но на иной качественной основе:

практически все основные игроки делают ставку на предоставление услуг ИБ, нацеленных не на конкретного нарушителя или угрозу, а на обеспечение безопасности бизнес-процессов и соблюдение требований норм и стандартов регуляторов. По мнению М.Ю. Емельяникова, рост



М.Ю. Емельяников: «В 2009 г. нас ждет сокращение затрат на инфраструктурные решения и повышение внимания к ИБ»

рынка ИБ в РФ в 2009 г. составит не менее 30%.

Мировой рост в 30–40% в наступающем году обещают и исследования аналитиков из IDC, Ernst & Young и PricewaterhouseCoopers. Их общий вывод: не только смещение опасности угроз в сторону инсайдеров (пару лет назад первое место занимали хакеры), но и смена фактора максимального влияния на рынок – сегодня это требования регуляторов. Следующие по важности места среди движителей рынка занимают бизнес-требования и управление рисками предприятия.

www.infosec.ru

Кбайт фактов

На заседании секции НТС при Минкомсвязи России одобрен проект приказа «Об особенностях лицензирования деятельности по оказанию услуг подвижной радиотелефонной связи», который будет способствовать введению MVNO в нашей стране.

«Северо-Западный Телеком» привлек синдицированный кредит на сумму \$150 млн сроком на три года для финансирования инвестиционной программы и рефинансирования краткосрочной задолженности. Организаторы синдиката – **ING Bank N.V., Natixis, UniCredit, West LB AG и Skandinaviska Enskilda Banken.**

Прибыль от продаж «Ростелекома» за девять месяцев 2008 г. увеличилась на 8,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Доходы от услуг передачи данных и телематических служб выросли в 3,4 раза и составили 2 млн руб.

«Интеллект Телеком», научно-исследовательский инновационный центр в области телекоммуникаций АФК «Система», принят в МСЭ в качестве члена секторов «Радио» и «Развитие».

«Комкор» с целью наращивания пропускной способности сети и повышения ее масштабируемости и доступности установил два пограничных сервисных маршрутизатора Cisco CRS-1. В начале 2009 г. планируется установить еще шесть таких маршрутизаторов, которые станут основой ядра транспортной сети компании.

«Синтерра» открыла в Новосибирске региональный коммерческий ЦОД (общая площадь 560 м², емкость 120 стандартных серверных стоек, подведенная электрическая мощность 1,5 МВт/ч от двух независимых источников). Инвестиции в проект составили 110 млн руб.

SI3000 - СОВМЕСТИМОСТЬ В ЛЮБОМ ОТНОШЕНИИ.
Шаг навстречу IMS.

Группа компаний Iskratel поздравляет с наступающим Новым годом и Рождеством!

ISKRATEL Group **ISKRAURALTEL**



Кбайт фактов

Абоненты **МТС** в Свердловской области после запуска сети 3G стали потреблять интернет-трафика на 30% больше.

У «Северо-Западного Телекома» число абонентов «Авангарда», услуги ADSL-доступа в Интернет, достигло 500 тыс.

«Комстар-ОТС» с помощью «Квазар-Микро» и «АМТ-ГРУП» построил мультисервисную сеть передачи данных на основе решений NGN для своей дочерней компании «Комстар-Украина».

Программно-аппаратное решение «Мобильный округ» (разработка компании **INFON**) будет использовано при создании Общероссийского государственного информационного центра.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



Переход на цифру и код «499» с распариванием

Именно такие процедуры производятся в ходе модернизации телефонной сети МГТС. Эта модернизация, начатая в 2004 г., идет последовательно по всем узлам сети. Во второй половине 2008 г. работы ведутся в Петровском центре услуг связи, обслуживающем 1 млн телефонных номеров. В ходе первого этапа реконструкции на цифровые АТС было переключено 63,3 тыс. номеров, на очереди еще 112 тыс. номеров, цифровизация которых будет завершена в декабре 2008 г. Часть из них будет переведена на новый зональный код «499». Обладатели цифровых телефонных номеров получают доступ к таким дополнительным услугам, как «Цифровая АОН», переадресация вызова, конференц-связь, отправка и прием SMS, тоновый набор и др. В ходе модер-



Э. Шарай: «Стоимость услуг телефонной связи МГТС с 2009 г. не повысится»

низации будут распарены в общей сложности 6884 номера. Их обладатели смогут воспользоваться ранее недоступными для них услугами, в том числе подключиться к Интернету через сеть МГТС. Как рассказал коммерческий директор ОАО «МГТС» Э. Шарай, пользователями услуги широкополосного доступа в Интернет с момента ее запуска в декабре 2007 г. стали более 100 тыс.

человек. Недавно МГТС в рамках специальной акции впервые в России предложила безлимитный доступ в Интернет с посуточной оплатой и символической абонентской платой. Кроме того, до 15 января 2009 г. абоненты МГТС, подключившиеся к трехмегабитному каналу, могут получить Wi-Fi-модем и организовать домашнюю беспроводную сеть.

www.mgts.ru



Linxtelecom поздравляет коллег, клиентов и партнёров с наступающими праздниками!

Желаем Вам счастливого Нового Года и весёлого Рождества!

Прошедший год стал годом насыщенного и успешного сотрудничества наших компаний. Теперь телекоммуникационные услуги европейской сети «Линкстелекоммьюникэйшнс СНГ» (Linxtelecom) и сервисы современного дата-центра ООО «Связь ВСД» (WideXs) предоставляются в России под единым брендом.



Благодарим Вас за интерес к нашим продуктам и доверие, оказанное нашей команде. Искренне надеемся на продолжение и развитие взаимовыгодного сотрудничества в новом году.

Linxtelecom — европейское качество, международный опыт, российская команда.



реклама

МТС: прибыль снизилась, но абонентская база выросла

Консолидированная выручка МТС за девять месяцев 2008 г. увеличилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 32,1%, до \$7,827 млрд, консолидированный показатель OIBDA – на 28,5%, до \$3,98 млрд, чистая прибыль с начала года выросла на 10,8% – до \$1,785 млн, однако, в III квартале она оказалась на 22% ниже, чем во II квартале.

Комментируя финансовые результаты компании, М. Шамолин, президент ОАО «МТС», основной причиной снижения чистой прибыли в III квартале назвал серьезное изменение курса рубля, следствием которого стала курсовая разница по номинированному в долларах долгу компании.

За III квартал 2008 г. консолидированная абонентская база МТС выросла на 0,6 млн пользователей. Самый большой рост новых подключений наблюдался в Узбекистане (0,7 млн чел.). На Украине



М. Шамолин:
«Мы рассчитываем, что в начале 2009 г. наше финансовое положение не ухудшится, а только улучшится»

же, где количество пользователей уменьшилось за III квартал на 1 млн человек, в результате чистки абонентской базы и повышения ее качества показатель MoU у оператора вырос практически на 100%.

Ключевые события III квартала, по оценке М. Шамолина, – это соглашение о партнерстве МТС и Vodafone, первые результаты которого ожидаются в начале 2009 г., и строительство сетей 3G,

планы по развитию которых, несмотря на кризис, остаются прежними. С июля по сентябрь 2008 г. МТС запустила в коммерческую эксплуатацию сети 3-го поколения в Сочи, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Норильске и Владивостоке. К концу 2008 г. оператор рассчитывает иметь в России от 14 до 20 действующих сетей. В 2009 г. к ним добавятся 30 сетей, а к 2010 г. еще 40.

www.mts.ru

Качество сайтов в Рунете пока на «троечку»

Подведены итоги WebHiTech – первого технологического конкурса веб-сайтов в Рунете. Его инициатор и организатор компания Ru-Center поставила перед собой цель – содействовать повышению качества российских сайтов, которое пока ниже, чем у западных.

Форма конкурса – с дипломами и ценными призами – была выбрана им для того, чтобы привлечь внимание сообщества веб-разработчиков на актуальные рекомендации Консорциума W3C: спецификации расширяемого языка разметки гипертекста XHTML 1.0 Strict и XHTML 1.1, каскадные листы стилей CSS2 и руководящие указания по обеспечению доступности веб-контента WCAG 1.0.

Жюри конкурса – известные проектировщики пользовательских интерфейсов, дизайнеры, технические журналисты – оценивали отобранные оргкомитетом веб-сайты (141 из 286 поступивших заявок) по 15 критериям качества, выявляя победителей и финалистов в номинациях «Лучшее дизайнерское решение», «Лучшие



А. Лесников (Ru-Center):
«Как технологическая компания мы заинтересованы в том, чтобы в Рунете были лучшие сайты»

потребительские качества», «Лучшее использование технологий».

О строгости жюри, и о том, что дух и букву рекомендаций W3C уважают в Рунете пока не все сайтостроители, свидетельствуют итоги конкурса. Наивысший средний бал среди финалистов (его получил сайт

«Коттеджный поселок «Ясная поляна» – 1-е место в номинации «Лучшее дизайнерское решение») в пересчете на пятибалльную шкалу, – всего 3,3. Золотые призеры в номинациях «Лучшие потребительские качества» и «Лучшее использование технологий» сайты ZForms и Клуб «Пинтагон» набрали еще меньше баллов.

Впрочем, есть надежда на постепенное выправление ситуации: конкурс WebHiTech планируется проводить ежегодно.

www.nic.ru

Кбайт фактов



«Айпинэт» выиграла тендер на поставку 13 VSAT-терминалов для региональной сети АЗС «ТНК ЮГ Менеджмент».

«M2M телематика» внедрила на предприятиях агропромышленного сектора Краснодарского края и Адыгеи систему мониторинга и управления транспортом BusinessNavigator, позволяющую в режиме онлайн получать информацию о местоположении транспорта и состоянии его основных систем.

«Тюменнефтегазсвязь» (дочерняя компания «Комстар-ОТС») в рамках нацпроекта «Образование» обеспечила Городской библиотеке Нефтеюганска цифровую телефонную связь и широкополосный доступ в Интернет по технологии ADSL2+.

ВСС внедрила в «Сибирской угольной энергетической компании» инфраструктуру универсального (в том числе удаленного) доступа к корпоративным приложениям на базе Citrix Access Gateway Advanced Edition 4.5 с применением шифрования и аутентификации пользователей.

OCS открыла филиал в Оренбурге.

Центр технической поддержки IBS Borlas открыл направление по поддержке пакетов приложений сторонних производителей на основе СУБД Oracle.

Juniper Networks представила решение для инфраструктуры ЦОДа, обеспечивающее быструю и защищенную среду, открытую для консолидации, автоматизации и виртуализации бизнес-процессов.

Hitachi Data Systems объявила о планах широкомасштабных инвестиций в рынки стран СНГ с целью усиления присутствия в регионе. Планы предусматривают расширение руководства, значительное увеличение штата сотрудников и создание новых отделений.





Больше, чем Вы ожидаете

Новые офисные IP-АТС Panasonic серии TDE – это многофункциональные АТС для организации телефонной сети на базе современных технологий IP-телефонии. Поддержка основных протоколов IP-телефонии (SIP, H.323) дает возможность построения распределенных телефонных сетей с единым планом нумерации, а также увеличения емкости системы за счет SIP- или IP-телефонов. CTI интеграция и встроенный модуль голосовой почты позволят Вам более эффективно организовывать бизнес-процессы в Вашей компании, а также повысить качество обслуживания клиентов. Офисные IP-АТС Panasonic серии TDE – это больше возможностей для Вашего бизнеса в настоящем и в будущем.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ ПО АТС PANASONIC

ЕКАТЕРИНБУРГ: Связь-Сети (343) 216-25-00 | **МОСКВА:** Альвис-сети (495) 795-39-55, Виктел (495) 231-44-01, МХМ (495) 290-66-90, Солярис (495) 788-89-01 | **САНКТ-ПЕТЕРБУРГ:** МТ техно (812) 331-77-80
ЧЕЛЯБИНСК: Астром Сервис (351) 232-19-01

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ ПО АТС PANASONIC

БАРНАУЛ: Галэкс (3852) 65-38-01 | **ЕКАТЕРИНБУРГ:** Альфа-Телеком (343) 222-05-07, ИнтеркомУрал (343) 375-78-87 | **ИЖЕВСК:** Анюта (3412) 43-10-42 | **КАЗАНЬ:** Кори (843) 295-22-22 | **КАЛИНИНГРАД:** МТ техно – Калининград (4012) 77-70-97 | **КРАСНОДАР:** Виктел-Краснодар (861) 279-11-58 | **КРАСНОЯРСК:** Виктел-Красноярск (3912) 76-77-57, СТБ (3912) 52-24-22 | **МОСКВА:** Вэд Телеком (495) 937-32-97, Комбета (495) 725-75-05, Metlion System Solutions (495) 981-84-84 | **НИЖНИЙ НОВГОРОД:** Интерком НН (8312) 74-00-00, МХМ (8314) 30-40-80, Дэлос (8312) 73-76-70 | **НОВОСИБИРСК:** ТД Реал (383) 262-59-19, Тест (383) 210-60-10 | **ОМСК:** Компания «Новый Телефон» (3812) 53-45-61 | **ПЕРМЬ:** Астром-Связь Пермь (342) 236-76-76, Кодар-Сервис (342) 219-60-60, Ранат (342) 212-00-87 | **ПЕТРОЗАВОДСК:** Виктел-Петрозаводск (Джаспер) (8142) 76-84-28 | **РОСТОВ-НА-ДОНУ:** Вольта (863) 262-46-78, МТ техно – Ростов (863) 237-74-44 | **САМАРА:** Виктел-Самара (846) 270-54-54 | **УФА:** Ассорти (347) 255-75-75, Астром-Уфа (347) 291-21-11 | **МИНСК:** Связьтехника (375-17) 284-69-04, Свет Телеком (017) 214-87-62

www.panasonic.ru

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



IP-АТС Panasonic KX-TDE 100
системный IP-телефон KX-NT366

Расширение бизнеса на фоне кризиса

«Русат» пополнил свой портфель услуг, предложив вещателям и кабельным операторам контент, принимаемый с 35 спутников.

Нет, компания не вошла в категорию вещателей или распространителей ТВ- и радиопрограмм, она просто готова обеспечить игроков этого рынка сигналом с любого из космических аппаратов (КА), находящихся в орбитальных позициях от 15° з.д. до 55° в.д., используя приемную многолучевую антенну Simulsat производства ATSi. Именно такие возможности предоставляет ее новый телепорт в Москве, строительство которого продолжалось почти год и обошлось компании примерно в 8 млн руб. По словам первого заместителя генерального директора «Русат» О. Ватулина, почти таких же затрат требуют запланированные на середину 2009 г. работы по дооснащению при-



О. Ватулин и С. Алымов («Русат») не сомневаются, что проект окупится через два-три года

емным оборудованием и установке еще двух антенн Ku-диапазона диаметром 2,4 м.

Целевой потребитель сервиса – агрегаторы контента, вещатели через спутник, кабельные операторы, операторы вещания по стандартам DVB-T и DVB-H. У сегод-

няшних клиентов компании («Газком», «Репорт-ТВ», СТВ и др.) уже есть планы по работе с новым телепортом. Кроме того, «Русат», используя возможности своей VSAT-сети, сможет предоставить и полный мультисервис: ТВ + данные + телефония + Интернет.

Планируя дальнейшее развитие VSAT-сети, компания не только обеспечила себе ресурс двух транспондеров на КА Intelsat 15 (85° в.д.), с энергетикой в зоне луча 53–48 дБВт, но и ведет переговоры с Eutelsat о расширении своего частотного ресурса.

www.rusat.ru

«Техносерв»: ребрендинг как часть корпоративного развития

«ТехноСерв А/С», упростив свое название, стал просто «Техносервом» и изменил логотип. Внешние преобразования отвечают внутренним. В соответствии с новой стратегией, принятой в апреле этого года, к 2012 г. «Техносерв» должен стать крупнейшей по капитализации ИТ-компанией в России и СНГ, увеличив свою долю на ИКТ-рынке с 2 до 5%. Председатель консультативного совета компании А. Ананьев не исключает и возможности для «Техносерва» стать публичной компанией, тем более что «инвесторы всегда могут оценить ее капитализацию».

Системный интегратор также расширил свои компетенции в области разработки и сопровождения ПО, CRM-систем и ИТ-консалтинга за счет недавнего приобретения 74% акций разработчика ПО «Рексофт» и вошедшей в его состав в начале года Sputnik Labs. Предполагается, что за год органический рост консалтин-



А. Ананьев: «Мы рассчитываем на двукратное увеличение консалтинговой практики»

га составит 100%. По динамике роста к консалтинговой практике близок региональный бизнес «Техносерва», который прирастает на 200–300% в год.

Однако главным драйвером роста по-прежнему остается системная интеграция: по сравнению с прошлым годом выручка за I полугодие 2008 финансового года увеличилась на 47% – до \$700,1 млн. Прогноз на 2008

финансовый год (для «Техносерва» он заканчивается 31 марта 2009 г.) пока остается прежним: выручка вырастет на 30%. В 2009 г., когда сфера ИКТ попадет в зону влияния кризиса и клиентская база может сократиться, рост бизнеса не превысит 22–25%.

Сегодня бизнес компании, по словам ее исполнительного директора Ю. Баева, демонстрирует положительную динамику и введения корректив в связи с кризисом не предвидится.

www.technoserv.ru

Кбайт
ЦИТАТОК



Цифровое ТВ неизбежно, как крах мирового империализма

«Надо быть бюрократическим или финансовым гением, чтобы тебе дали частоту. Чтобы 3G-частоту дали в Москве, видимо, гениальности мало»

В США водопроводчик – Джо. У нас – Афоня. Как комплекс телекоммуникационных услуг сделать доступным для Афоня?

Чем успешнее развивается та или иная отрасль, тем больше желающих ее регулировать. 15 лет назад никто не хотел регулировать связь. Сегодня особо никто не хочет регулировать культуру

Компании считают свои деньги. Законодатели – чужие

Чем отличается призыв к насилию на заборе от призыва к насилию в Интернете? – У забора тираж меньше.

Государство двойственно в своих задачах. Прибыль – не единственная его задача

Интерес председателя Союза потребителей России Щелища – не максимальная прибыль, а минимальный тариф

«Пытаемся нетехнологические вещи регулировать технологическим путем. Так убита FMC»

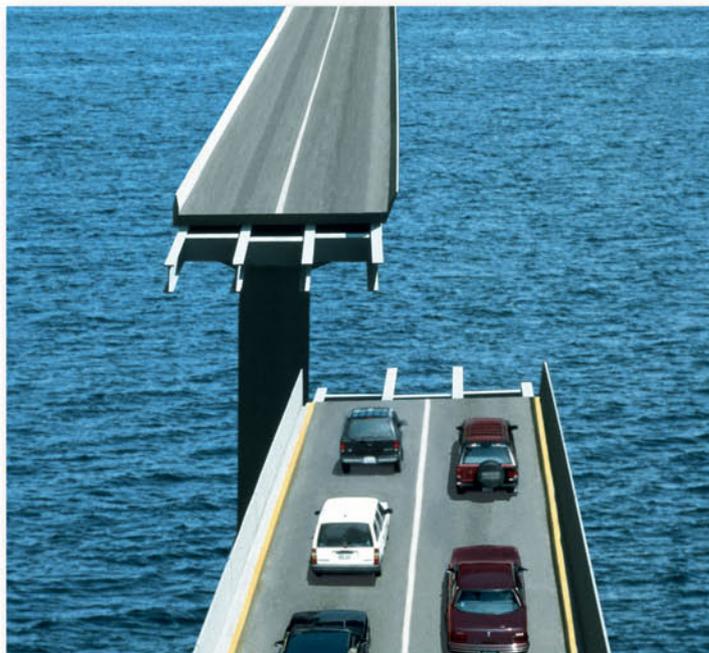
Закон о персональных данных должен сыграть положительную роль, если ему не помешают подзаконные акты

Из диалога замминистра связи и главы сотовой компании по поводу переносимости мобильного номера: – У меня есть номер, и я хочу сохранить его на всю жизнь. Вы против? – Мы не возражаем. Но экономического эффекта не будет. – ?..



ВЫ НЕ МОЖЕТЕ БЫТЬ ЧАСТЬЮ СИСТЕМЫ, ЕСЛИ ОТСУТСТВУЕТ ВЗАИМОСВЯЗЬ.

Быть частью системы – значит иметь доступ ко всем ее ресурсам. Вот для чего нужны решения IBM WebSphere. С их помощью можно развернуть сервис-ориентированную архитектуру на базе существующих процессов, что способствует достижению стратегически важных для бизнеса целей. Решения WebSphere позволят задействовать уже установленные приложения и экономить средства за счет устранения избыточности системы. Взаимосвязь налажена.



WebSphere

Подробнее на ibm.com/software/connect/ru

Дефицит КАК СТИЛЬ ЖИЗНИ

Не прошло и трех лет, как ФГУП «Космическая связь» от- рапортовал о восполнении российской орбитальной груп- пировки и ликвидации дефицита спутникового ресурса. Глядь, а он вновь возник из-за высокого спроса на этот ресурс, практически потери КА «Экспресс АМ-2» и «АМ-3» и неудовлетворительной работы «АМ-1».

Что предпринимает для решения назревших проблем национальный оператор? Каковы прогнозы развития орбитальной группировки (ОГ), а значит, спутниковой связи, радио- и ТВ-вещания (в том числе ЦТВ)? Ответы на эти вопросы прозвучали на 13-й конференции операторов и пользователей сети спутниковой связи и вещания РФ, прошедшей в Дубне в конце октября.



А.В. Остапчук:
«При переходе операторов на W2 цена ресурса не изменится»

Опять восполняем

Особенно болезненной для России стала потеря КА «Экспресс АМ-2» (80° в.д.), поскольку госкомиссия перенесла запуск «АМ-44» и «МД-1», запланированный на III квартал 2008 г., на февраль 2009 г. Операторов несколько утешило известие о подписании соглашения с Eutelsat: намечен временный перевод в феврале и апреле 2009 г. арендованных у него КА W2 и SESAT-1 в точку орбиты, в которой с 2011 г. разместят «Экспресс АМ-4». Региональный директор Eutelsat в России и СНГ Н. Орлов отметил: «При необходимости мы будем держать свои спутники в российской позиции до 2014 г.». Условия аренды КА он считает весьма выгодными для ФГУП «Космическая связь» (ГПКС), поскольку Eutelsat нацелен на долгосрочное сотрудничество с этим оператором.

Заявки на емкости W2 и SESAT-1 принимаются с ноября 2008 г., а ресурс на них, утверждает генеральный директор ГПКС А.В. Остапчук, будет не дороже, чем на других КА

«Космической связи». Однако даже то, что в период нахождения этих КА в российской позиции управлять ими будет ГПКС, не дает основания использовать для них упрощенную процедуру регистрации. А.В. Остапчук считает, что эту проблему еще предстоит решить.

Некоторую надежду дает выступление заместителя министра Минкомсвязи Д.С. Северова. Как следует из его слов, министерство планирует – впервые лет за десять – дальнейшее упрощение процедуры доступа к спутниковому ресурсу, в том числе при использовании зарубежных КА, а также работы по гармонизации российских стандартов спутниковой связи и вещания с международными. Насколько эти устные заявления близки к практике, покажет время.

Казалось бы, ура! ГПКС нашло выход из сложного положения, но это лишь «пожарное» решение. Увы, сегодня, как и 5–8 лет назад, актуальна проблема восполнения российской орбитальной группировки. Не случайно Д.С. Северов подчеркнул необходимость заказа КА с современными параметрами и большим сроком активного существования, указав при этом на отставание от графика выполнения Федеральной космической программы. Старт спутника «АМ-4», который создает ГК НПО им. М.В. Хруничева вместе с EADS Astrium, перенесен со второй половины 2010 г. на 2011 г. Итоги тендера на строительство КА «АМ-5» и «АМ-6», запуск которого заплани-

➔ «ИКС» О СПУТНИКОВОЙ СВЯЗИ:

2008:

№ 7–8, с. 30; № 6, с. 60; № 3, с. 32

2007:

№ 10, с. 30, 32; № 6, с. 24; № 2, с. 27

2006:

№ 12, с. 20; № 11, с. 90;
№ 7, с. 46; № 5, с. 26;
№ 1, с. 31



2005:

№ 6, с. 77; № 1, с. 47–52

2004:

№ 7, с. 56; № 4, с. 60

рован на 2012 г., будут подведены в конце 2008 г. Не оказаться бы к олимпийскому году опять «в дефиците»...

Транспондеров Ка-диапазона на новых спутниках запланировано всего по паре. И это в то время, когда только Eutelsat планирует запуск в 2010 г. КА SAT более чем с 80 транспондерами Ка-диапазона! Мы уж не говорим о взрывном спросе на этот диапазон в США и об аналогичных КА других операторов. Перспективы Ка-диапазона явно недооценены теми, кто принимает решения о параметрах заказываемых спутников. А может, экономим энергетические ресурсы? Ведь для данного диапазона 48–46 дБВт, «типовых» для наших КА, отнюдь не достаточно.

Немного оптимизма добавляет сообщение заместителя генерального директора ГПКС К. Дроздовой о планах кооперирования компании с зарубежными спутниковыми операторами при использовании ресурсов КА, находящихся в позициях 14° з.д., 36, 56, 103 и 145° в.д. Понятно, что эти планы продиктованы трудностями работы с большими емкостями в условиях экономического кризиса. Среди других стратегических направлений – строительство ГПКС новых хабов для VSAT, выход на рынок SMB и развитие региональных вещательных сетей.

Пробуксовка на старте

Хотя развитие ТВ-вещания в России переживает настоящий бум, 1,2% жителей страны не имеют

доступа ни к одной ТВ-программе. Как считает Минкомсвязи, экономически целесообразно охватить эту часть населения услугами СНТВ (сегодня его передачи принимают менее 0,5% россиян, т.е. 550 тыс. пользователей). Но тогда необходим запуск хотя бы двух КА СНТВ взамен выработавших свой ресурс, а планы на сей счет – весьма отдаленные. Между тем большая часть емкости КА Eutelsat W7 (36° в.д., запуск в конце 2009 г.) с 70 транспондерами Ku-диапазона предназначена для решения задач СНТВ в России и СНГ. Появится ли у российских вещателей упрощенная возможность ее применения?

Программа запусков КА до 2015 г.

Год запуска	Космический аппарат	Орбитальная позиция	Кол-во транспондеров (диапазон частот)
2009	Экспресс-АМ44	11° з.д.	10 С-, 16 Ku-, 1 L-
	Экспресс-МД1	80°/103° в.д.	8 С-, 1 L-
	Экспресс-МД2	145° в.д.	8 С-, 1 L-
2011	Экспресс-АМ4	80° в.д.	30 С-, 28 Ku-, 2 Ка-, 3 L-
2012	Экспресс-АМ5	140° в.д.	30 С-, 36 Ku-, 2 Ка-, 3 L-
	Экспресс-АМ6	53° в.д.	30 С-, 36 Ku-, 2 Ка-, 3 L-
2013	Экспресс-АМ7	40° в.д.	30 С-, 36 Ku-, 2 Ка-, 3 L-
	Экспресс-АМ8	14° з.д.	14 С-, 48 Ku-, 2 Ка-, 3 L-
Бюджет определен после утверждения источника финансирования	Экспресс-АТ1	36° в.д.	16 Ku-, 2 Ка-
	Экспресс-АТ2	56° в.д.	16 Ku-, 2 Ка-
	Экспресс-РВ, 3 КА	ВЭО	10 Ku-, 1 С-, 1 L-

Источник: ГПКС

Для уже охваченных потребителей тоже есть угрозы. По словам В.П. Стыцько, директора департамента ЦТВ и использования новых технологий в средствах массовых коммуникаций Минкомсвязи РФ, состояние ОГ нельзя признать удовлетворительным. Потеря двух КА обусловила сложную дорогостоящую перенастройку на другие спутники, а используемые схемы резервирования не отвечают требованиям вещателей.

Федеральная программа развития ЦТВ, по его словам, будет принята в конце 2008 г., но от нее не следует ожидать многого, поскольку концепция изменилась. Полезнее уже сейчас приступить к бизнес-финансированию медиа-проектов. С учетом значительной территории РФ в качестве основы будет принят стандарт DVB-T с кодировкой MPEG4. При этом всех ТВ-провайдеров обяжут предоставлять восемь бесплатных каналов.

Бесплатные приставки, на закупку которых требуется не менее 114 млрд руб., в целях экономии вручат исключительно социально незащищенным гражданам. Их будут распределять, скорее всего, на региональном уровне. Главы регионов очень заинтересованы во внедрении на их территориях ЦТВ, поскольку в пакете предусмотрены региональные каналы. Значит, разумно разделить с ними ответственность: федеральная власть обеспечивает доставку пакета, а региональная выдает приставку. «Всё и вся государство финансировать не будет», – подытожил В.П. Стыцько.

В таких условиях ЦТВ станет развиваться медленнее, чем задумывалось. А поскольку отключение аналогового ТВ предусмотрено при охвате ЦТВ не менее 97% населения, то и сосуществование «цифры» и «аналога» продлится по крайней мере до 2015 г. Смущает только одно: не останутся ли те самые 1,2% населения вообще без ТВ?

VSAT виден уже без лупы

Беспрецедентный рост российского VSAT-рынка отмечают все аналитики (см. «ИКС» № 7–8'2008, с. 30), как и его причину – реализацию нацпроекта интернетизации школ и обеспечения универсальной услугой. По данным генерального директора «Сетьтелекома» С.В. Пехтерева, к октябрю 2008 г. российский парк VSAT достиг рекордной цифры – 25 850 ед., т.е. почти 2% мирового парка. Основной потребитель VSAT-услуг в нашей стране – госсектор (70%), на долю крупного бизнеса приходится 18%, на сектор SMB – 10%, а на частных лиц всего 2% (в США – около 70%). Очевидно, что такое распределение обусловлено высокой стоимостью оборудования и ресурсов, сложностями процедуры регистрации и использованием Ku-диапазона, а не более выгодного для частного потребителя диапазона Ка.



В. П. Стыцько:
«Бесплатных приставок для всех не будет, а аналого-
вое ТВ доживет до 2015 г.»

Практически все отечественные VSAT-сети работают на базе пяти КА – «Экспресс АМ-1», «АМ-2», «АМ-22», «АМ-3» и «Ямал-200». Тройка лидеров такова: «АМ-2» (80° в.д.) – 9000 VSAT, самый старый КА «АМ-1» (40° в.д.) – 7750, «Ямал-200» (90° в.д.) – 6750. Если учесть, что первого из них почти нет, комментарии попросту излишни. Использование зару-

бежных КА на этом рынке – большая редкость из-за непростой процедуры допуска к ресурсам. Хотя, несомненно, дефицит ресурса уже в 2009 г. приведет наши VSAT к иностранным спутникам.

Безусловный лидер среди операторов – «Глобал-Телепорт» с его 11 тыс. VSAT, большая часть которых установлена в рамках госпроектов. Среди операторов, работающих преимущественно с коммерческими пользователями, конкуренция достаточно высока. На лидерство претендуют не менее четырех операторов с числом VSAT около 2 тыс. Консолидации на этом рынке пока не происходит, а средний ARPU составляет \$300.

По прогнозам С.В. Пехтерева, наблюдавшееся в 2007–2008 гг. бурное развитие перейдет в плавный рост с динамикой не более 10–20% в год. На темпах роста негативно скажутся дефицит ресурса и проблемы космического сегмента (сложности с «Экспресс АМ-2», задержка запуска «Ямал-301/302»). Однако тот же дефицит заставит операторов уделять максимальное внимание ресурсосберегающим технологиям DBV-S2 и ACM.

Финансовый кризис отрезал VSAT-операторов от внешних инвестиций, резко снизил вероятность появления на рынке новых игроков и сделок M&A. И хотя наибольшие ожидания связаны с дальнейшим упрощением процедуры регистрации, основной вопрос на ближайший год таков: как поддерживать и развивать бизнес в условиях дефицита космической емкости?

Галина БОЛЬШОВА

«Инфоком» ОЖИДАНИЙ



Восьмую выставку «Инфоком» ждали с законным любопытством. Она казалась той площадкой, на которой должна была проявить себя новая администрация объединенной связи и массовых коммуникаций. Заявить о стратегии и тактике, сформулировать концепцию, пусть и на пятом месяце работы.

Всерьез не случилось. Вроде бы и доклад нового главы ведомства состоялся, и на вопросы журналистов были даны ответы. А программы развития связи и СМИ так и не прозвучало. К тому же карты смешал призрак кризиса, который встречали без страха и с каким-то затаенным предвкушением давно забытых ощущений. «Кризис – это не только проблемы, но и возможности» – такой позитивный подход к меняющимся финансовым условиям, предложенный на открытии выставки гендиректором АБВУУ С. Андреевым, был поддержан министром И. Щеголевым: «ИТ-отрасль за счет повышенной производительности труда выглядит наиболее привлекательной для инвестиций. ИТ сами способствуют повышению производительности труда на разных рынках». А кроме того, «Ростелеком», по словам министра, «будет последним, кто попросит помощи у государства». Так что «Ростелекому» придется держаться вопреки всем переменчивым ветрам.

Какие же сигналы и тренды носились в воздухе «Инфокома-2008»?

«Время, вперед!» – свиридовская тема, звучащая с главного экрана страны аж с 1968 г., в исполнении

юных скрипачек и виолончелистки на открытии выставки знаменовала собой традиции и новаторство. Ассоциативные опасения услышать в попури отголоски «Лебединого озера», к счастью, не подтвердились.



И. Щеголев: :
«Шыпят по осени считают. Пусть они даже виртуальные и электронные»

Приглашение Петра Кулешова из «Своей игры» вести шоу открытия «Инфокома» – намек на интеллектуальную направленность всего действия, поддержанную мелькавшими на экране портретами Циолковского, Курчатова, Сахарова, Жореса Алферова – людей, соединивших в себе гениальность предвидения и демократические ценности. Министр Щеголев добавил в этот список Жюль Верна и Артура Кларка.

Кроме «Ростелекома» (официального спонсора выставки) и АБВУУ, на открытии «Инфокома» выступали представители ТТК, Microsoft, ВГТРК и Google. Такой подбор спикеров и участие в формировании программы выставки «Российской газеты» и «Ведомостей» – свидетельство очевидной контентной ориентированности нового ведомства. «Инфраструктура без содержания не гарантирует решения социально-экономических задач», – считает министр И. Щеголев. По его мнению, задача министерства – не только тех-

ническое регулирование, но и «создание мощной базы отечественного контента», что является вызовом нашей системе подготовки кадров, в том числе журналистских.

«Где никогда не было связи»

«Инфоком», как следует из пресс-релиза некой телеком-компании, «считается выставкой, близкой к Мининформсвязи, и традиционно отражает инициативы, которые оно проводит». Простим одному из ведущих игроков рынка неверное написание имени регулятора (не привыкли еще!) и согласимся: инициативы были. Впервые – «RIW-2008. Неделя российского Интернета», длившаяся, правда, всего четыре дня. Около десятка крутых столов. «Цифровой маршрут», гостями которого стали дети с особыми нуждами и дети-сироты...



Свою транспортную магистраль «Ростелеком» протянул до самого Хоккайдо

В рамках программы «Универсальная услуга связи» «КомпьюЛинк» телефонизировал свыше 80 тыс. населенных пунктов, где проживает хотя бы один человек, на территории Центрального, Северо-Западного, Приволжского и Южного федеральных округов. В это число вошло самое высокогорное селение на Кавказе и в Европе – аул Куруш, расположенный на высоте 2465 м над уровнем моря. Рекордным по числу установленных таксофонов – 49 181 – оказался ЦФО (в Тульской области, в 100 км от Москвы, было телефонизировано 7 тыс. населенных пунктов!). Таксофоны подключались и по проводным, и по беспроводным технологиям, включая сотовую (CDMA, GSM) и спутниковую (VSAT) связь.

Мультисервисные операторы постарались по максимуму использовать площадку выставки для демонстрации своих услуг, всевозможных маркетинговых акций и громких заявлений. На стенде «Комстар-ОТС» МГТС представляла уже анонсированную концепцию «Дома цифрового комфорта» на фундаменте IMS, позволяющем получить все виды телекоммуникационных услуг из одной розетки. «Стрим» демонстрировал услуги высокоскоростного доступа в Интернет, цифровое ТВ, в том числе в формате HDTV, сервисы «Видео по запросу» и «Повтор ТВ».

К своим инновационным сервисам (цифровое ТВ Qwerty, «Видео по запросу», «Караоке по запросу» и др.) «Центральный Телеграф» добавил услугу TELEQ (телевидение на экране компьютера). «Инфоком-2008» совпал по времени с маркетинговой акцией оператора, по условиям которой новый или постоянный абонент

Qwerty полгода может пользоваться услугой TELEQ бесплатно. Правда, за специальное ПО все-таки придется заплатить 599 рублей.

«ЦентрТелеком» объявил о намерении до конца 2008 г. запустить IPTV в Московской, Владимирской, Тульской, Липецкой и Воронежской областях. Вещание контента будет вестись централизованно через собственную сеть передачи данных. Во Владимирской и Московской областях уже прошли приемосдаточные испытания вещания IPTV, которое оператор и демонстрировал на выставке со своего узла в Московской области. Однако сначала компании предстоит решить проблему замены абонентского оборудования: ADSL-модемы, которыми сегодня пользуются клиенты «Домолинка», эту услугу не поддерживают. В качестве поставщиков выбраны ZyXEL и D-Link.

Фокусом раздела экспозиции МТС, адресованного корпоративным клиентам, были абонентские устройства BlackBerry и разнообразные почтовые сервисы. Крупные корпоративные заказчики интересовались комплексным решением BlackBerry. SMB-клиентам МТС предложила, наряду с уже известной услугой «Почт@онлайн», обеспечивающей полноценный доступ к электронной почте с телефона любой модели, новый сервис – «Хостинг-почта», реализованный на базе Microsoft Exchange Server партнером оператора – компанией Infobox. «Хостинг-почта» объединяет функции электронной почты и календаря и обеспечивает совместный доступ к файлам, контактам, календарям и задачам.

«Скай Линк», согласно новой стратегии «Баланс», в 2009–2012 гг. будет добиваться сохранения баланса голоса и данных в трех основных аспектах своей деятельности 3G-оператора: трафик, услуги и устройства. Одним из первых шагов по ее реализации стало объявление о начале продаж в Москве и Санкт-Петербурге коммуникатора AnyData ASP-505 на платформе Windows Mobile 6.1, поддерживающего мобильную передачу данных EV-DO Rev.A и имеющего особую программную оболочку. Сегодня от услуг вы-

сокоскоростной передачи данных оператор получает 45% доходов.

«Синтерра» представила результаты первого года реализации своей программы «Региональные мини-сети WiMAX». Налажен «конвейер» строительства мини-сетей от предпроектных работ до запуска в коммерческую эксплуатацию. Для региональных операторов сформировано коробочное решение, в которое входит все необходимое для запуска сети: уличная базовая станция Alcatel-Lucent L-WBS с антенной и услуги системного интегратора по получению разрешительных документов, поставке, монтажу, наладке оборудования и сдаче сети Россвязкомнадзору. К концу 2008 г. планируется запустить в эксплуатацию 50 сетей, прогноз на 2009 г. – 500 мини-сетей Mobile WiMAX.



«Синтерра»: объединяя мини-сети WiMAX

ТВ в России больше, чем...

Особый интерес – к ТВ, о чем свидетельствует и возвращение в структуру министерства телевизионного департамента. Как справедливо сказал на инфокомовской пленарке президент «СТС Медиа» А. Роднянский, ТВ, как и многое в России, больше, чем ТВ. Кроме того, что ТВ – единственное в России медиасредство национального охвата и в силу этого достаточно дешевый рекламный носитель (Интернет, конечно, не в счет), это «фактор, влияющий на информационную безопасность страны». «За судьбу цифрового ТВ можно не беспокоиться, – убежден И. Щеголев. – Цифра шагает по планете вопреки не всегда компетентным действиям чиновников. Программа развития цифрового ТВ сверстана и будет принята до конца года. Цена на цифровые приставки упала с \$200 до \$40–60».



Сотрудники «Центрального Телеграфа» всегда были готовы к любым вопросам посетителей об услугах цифрового ТВ и TELEQ

Есть зоны, где из-за сложной частотной обстановки параллельное цифровое и аналоговое вещание невозможно, как и внедрение цифрового ТВ без отключения аналогового. Этот замкнутый круг, по словам министра, упирается в конверсию частотного спектра.

Мобильные ЦОДы – на поток

Все новые услуги, которыми операторы привлекают пользователей, требуют серьезной поддержки – без центров обработки данных не обойтись. И одним из самых заметных экспонатов выставки стал контейнер с мобильным ЦОДом Daterium, совместная разработка «Ситроникса» и «Росатома». На выставке же было объявлено о начале приема заказов на данное изделие, а также о том, что 10 предварительных заказов на Daterium уже есть.

Как рассказал вице-президент «Ситроникса» по новым технологиям М. Миньковский, компания несколько задержалась с выпуском на рынок своего мобильного ЦОДа, поэтому учла

Они упаковываются в 20-футовый грузовой контейнер форм-фактора High Cube, в котором можно разместить до семи стандартных 19-дюймовых стоек высотой 42U для серверов, систем хранения данных и сетевого оборудования. Причем весь блок стоек можно сдвигать, чтобы обеспечить удобный доступ к оборудованию и с фасада, и с тыла.

Создатели Daterium подчеркивают, что старались сделать максимально дешевую систему, поэтому дорогие комплектующие мировых производителей не рассматривались. А к

зять потребление электроэнергии в дата-центре. Максимальная мощность NetSure 801 – 116 кВт на шкаф площадью 60 x 60 см.



Архитектура APC InfraStruXure – готовая основа для дата-центра

Встроить науку в инновационную цепочку

На слоганах многих участников выставки было написано: мы – отечественный производитель, наши разработки, включая ПО, – полностью отечественные. Российские научные организации и компании декларировали решимость бороться за местный рынок – оборудования для цифровизации связи, set-top box'ов для цифрового телевидения, решений для мультисервисных сетей и т.д. Игроков рынка поддержал словом и регулятор, оптимистично оценивающий перспективы российских производителей: наши недорогие, но качественные решения могут составить конкуренцию аналогичному оборудованию иностранных компаний.

Еще один положительный сигнал «Инфокома-2008» – внимание к российской науке. Директор ИТМиВТ им. А.С. Лебедева С. Калинин напомнил, что в России сосредоточено 10–12% мирового научного потенциала, более 3500 научных организаций. При этом наша страна на 58-м месте в рейтинге конкурентоспособных экономик, а ее доля в мировом выпуске наукоемкой продукции – 0,3% (доля США – 15%). С 1982 г. по 2004 г. число ученых в России сократилось в 3 раза. Россия обладает мощным стратегическим ресурсом населения. Его реализация могла бы дать стране долю на рынке наукоемкой продукции 8–12%. Сегодня же отече-



Rittal – немецкое качество инфраструктуры ЦОДа

таковым следует, например, причислить новую систему газового пожаротушения DET-AC Plus с уникальной тушащей жидкостью Noves 1230, которую на выставке демонстрировала компания Rittal. Эта жидкость обладает нулевой электропроводностью, а ее противопожарные характеристики существенно лучше, чем у обычной воды. Причем Noves 1230 не повреждает электронное оборудование и даже не коробит бумагу, но самое главное, абсолютно безвредна для человека и окружающей среды.

Для дата-центров малых и средних размеров компания APC предназначила новый трехфазный ИБП переменного тока Symmetra PX All-In-One 48kW с дистанционным управлением по сети, поддерживающий наращивание мощности до 48 кВт в «горячем» режиме и возможность подключения к двум разным источникам питания. А на крупные ЦОДы ориентирована новая система электропитания постоянного тока NetSure 801 от Emerson. Она имеет КПД > 93% и работает при постоянном напряжении – 48 В, что позволяет заметно сни-



Мобильный ЦОД Daterium от «Ситроникс» уже в продаже

опыт эксплуатации уже имеющихся на рынке мобильных дата-центров. По заявлению его создателей, Daterium – это единственный в мире мобильный дата-центр общей мощностью 32 кВт, имеющий внутри все необходимое: системы бесперебойного питания, воздушного охлаждения с холодным и горячим коридорами, газового пожаротушения, мониторинга, управления и контроля доступа. Нет только дизель-генератора, который в стандартном исполнении поставляется в отдельном контейнере.

Всего разработано три модели Daterium для работы в разных услови-

Мультисервис отечественного производства

Мультисервисный доступ означает предоставление всего комплекса услуг с помощью одной платформы. Такую возможность обеспечивает мультиплексор мультисервисного доступа DLC MSAN от НАТЕКС, устанавливаемый в узлах доступа. Он позволяет не только организовать доступ к самым разным услугам в одном узле, но и строить распределенные мультисервисные сети.



«Нева Кабель»: гибкость превыше всего

«Нева Кабель» представила оптический кабель Flex Tube с одномодовым оптоволоконном Draka BendBright XS, которое имеет низкие потери при изгибах, что особенно актуально в современных сетях FTx с доведением кабеля вплоть до конечного абонента. Петербургский филиал «Северо-Западного Телекома» закупил кабель Flex Tube BB XS для своего проекта цифровизации городской телефонной сети.

Линейки своих радиорелейных систем «Лучезар» и «Антерум» «Дженерал ДейтаКомм» расширила за счет АНТЕРУМ 400.1

и АНТЕРУМ 630 с модуляцией АСМ. Опция адаптивной модуляции позволяет автоматически менять емкость радиоканала в зависимости от его характеристик, поддерживает устойчивость радиосоединения за счет уменьшения пропускной способности радиоканала в случае снижения качества радиосоединения из-за ухудшения погоды или других аномальных условий.



Приставки IP STV от «Дженерал ДейтаКомм» интегрированы в большинство существующего middleware

«Центрsvязьинформ» разрабатывает и изготавливает на собственной производственной базе в Санкт-Петербурге мультиплексорное оборудование, а также цифровые телефонные станции – комплекс цифрового коммутационного оборудования АТСЦ-90 и учрежденческо-производственную АТС «АТСЦ-NGN».



Важная часть бизнеса «Интерспутника» – предоставление услуг телепорта, в первую очередь московского

Комбинируя ресурсы различных спутников, МОКС «Интерспутник» нивелирует дефицит спутникового ресурса, существующий на российском рынке. Компания старается заполнить пробелы в отечественных ресурсах, которые обозначились за последнее время. Благодаря этому операторы имеют возможность предоставлять различные телеком-услуги, в том числе ШПД, в условиях острого дефицита свободных емкостей.

ственная наука не работает на нужды экономики. По убеждению С. Калина, науку необходимо встроить в инновационную цепочку, исследовательские центры и научные инкубаторы должны существовать на одной площадке, все НИИ – ФГУПы (кроме стратегических) нуждаются в акционировании.

В то же время представители науки старались продемонстрировать готовность работать на производство. На стенде НИИР, например, министру показывали разработки, уже запущенные в серию, в том числе интерактивную цифровую ТВ-приставку «НИИР-ЦТВ», по возможностям доступа к услугам не уступающую сотовому телефону. Совместно со Сбербанком РФ ин-

ститут реализует проект, который обеспечит новое качество банковского обслуживания населения: посредством терминала «НИИР-ЦТВ» можно будет производить любые платежи и управлять своим счетом в банке, не выходя из дома.



В. Бутенко: «В своих разработках мы стараемся использовать оборудование отечественных производителей»

На стенде МТУСИ была представлена линейка всеканальных аналого-цифровых ТВ-передатчиков мощностью от 1 Вт до 2 кВт, средств измерения ТВ-сигналов, устройства фильтрации и сложения сигналов и др. Демонстрация цифрового эфирного ТВ производилась с помощью подготовленного к производству и сертифицированного цифрового передатчика, работающего в стандарте DVB-T.

NGN, IPTV, WIMAX, TPSDA, LTE...

Уже давно ведущие мировые компании не скупятся показывать на российском рынке, для многих ставшем приоритетным, самые современные технологии. Традиционно они привезли (Сiena, например, прямо на грузовике-лаборатории) как практические решения для операторов, так и технологии, которые еще только тестируются.

Alcatel-Lucent дополнила свою архитектуру TPSDA для доставки услуг triple play новыми функциями, которые



Знания распространяются повсюду с оборудованием дистанционного обучения **TANDBERG**



Крупнейший партнер TANDBERG на территории России и СНГ

Весь спектр оборудования ВКС со склада в Москве

Сертифицированный центр обучения TANDBERG в России

реклама



Alcatel-Lucent: HD-контент
надо доставлять качественно

призваны оптимизировать и персонализировать доставку интернет-сервисов и услуг IPTV. Версия TPSDA 2.0 обеспечивает более высокое качество доставки каждому клиенту потокового видео, в особенности HD-видео, очень чувствительного к потерям пакетов. Обычные технологии централизованной доставки видеоконтента для обеспечения высокого качества сигнала требуют увеличения полосы пропускания канала почти на 30%. Платформа TPSDA 2.0 решает эту проблему путем интеграции в элементы сети функций интеллектуальной обработки трафика с возможностью кэширования видеоконтента на узлах сети.

Новый ресивер IPTV высокой четкости STB-1001H от ZyXEL обеспечивает прием сигнала HDTV и другого широкоэмитательного контента в формате HD через сети интернет-доступа на телевизор или домашний кинотеатр с поддержкой HD-видео и стереозвука. С помощью STB-1001H можно одновременно организовать доставку канала HDTV и нескольких ТВ-программ стандартного разрешения. Для просмотра программ IPTV достаточно подключить ресивер STB-1001H к устройству интернет-доступа и телевизору и произвести минимальные настройки через систему меню на экране телевизора.

Iskratel продолжает развивать линейку SI3000 для сетей NGN. Решение для оптического широкополосного доступа SI3000 Fiber поддерживает сети с доведением оптического кабеля не только до здания, но и до конечного пользователя. В таких сетях место абонентского модема занимает домашний шлюз со встроенным маршрутизатором и сетевым экраном. Шлюзы Iskratel Proteus (для сетей

VDSL2) и оптические шлюзы Prospero (100 Мбит/с Ethernet) и Cressida (Gigabit Ethernet) оснащаются 4 портами для подключения компьютера, IPTV, телефона и т.п.



Iskratel SI3000 – все плоскости
NGN-решения

Будущее фиксированного и мобильного WiMAX, считает М. Старовойтов (Nokia Siemens Networks), за недорогими базовыми станциями и терминалами. С появлением компактных БС Flexi WiMAX, легко устанавливаемых как внутри помещения, так и на открытом воздухе, например на



В следующем квартале NSN
намерена выпустить радиоблок,
на котором будут работать и GSM,
и WiMAX и LTE

крыше здания, операторы получили большую свободу выбора места для развертывания сети. Благодаря экономии рабочего пространства, меньшей потребности в обслуживающем персонале, малому энергопотреблению, использование базовой станции NSN Flexi WiMAX снижает совокупную стоимость владения сетью. В США терминалы мобильного WiMAX уже продаются по цене \$300. Отдельный стенд в экспозиции NSN был посвящен LTE (Long Term Evolution – технология дальнейшего развития стандартов



Совместное предприятие Huawei-Symantec
представило решения, объединяющие функции хранения данных и защиты информации

беспроводных сетей). Этот проект был запущен несколько лет назад консорциумом 3GPP, чтобы дать операторам возможность предоставлять больше услуг, основанных на ШПД, при меньших затратах.

Huawei Technologies впервые представила в России продукты совместного с компанией Symantec предприятия, в которых высокотехнологичные аппаратные решения Huawei сочетаются с изощренными программными кодами Symantec: линейку систем хранения данных OceanStore и устройства для обеспечения сетевой безопасности – универсальный шлюз безопасности Secoway USG операторского класса и шлюз инспектирования трафика SIG.

Panasonic показала сетевую коммуникационную платформу KX-NCP1000 с поддержкой IP-телефонии и встроенным сер-

Под крылом «Инфокома»

В этом году в орбите «Инфокома» появился новый спутник. Неделя Российского Интернета, или Russian Internet Week, собрала на своей площадке интернет-компании разного масштаба. Открыл RIW-2008 замминистра связи и массовых коммуникаций Д. Северов, призвав государство, бизнес-сообщество и частных пользователей к диалогу о путях дальнейшего развития Рунета.

«ИКТ в науке и образовании»

Открывая круглый стол под таким названием, замминистра связи и массовых коммуникаций А. Солдатов сказал, что основой создающейся в России инфраструктуры информационного

вером СТИ-приложений Communication Assistant, который позволяет с ПК управлять функциями АТС и контролировать работу персонала, обслуживающего звонки клиентов. Уделяя повышенное внимание своему программно-направлению, компания дополняет свои продукты такими функциями, как, например, поддержка конференций и унифицированных коммуникаций.



Н ШКОЛЬНИКОВ
(Rapasonic): «Главное преимущество КХ-НСР1000 – встроенный сервер СТИ-приложений».

Amdocs продемонстрировала решение Amdocs Compact Convergence. Впервые представленное в этом году в Барселоне, оно уже получило прописку в сетях операторов сотовой связи в Украине и Азербайджане. Накануне открытия «Инфокома» Amdocs подписала контракт на его поставку украинскому оператору связи International Telecommunication Company, который будет использовать его для онлайн-биллинга своих абонентов, потребляющих как голосовые, так и неголосовые сервисы.

Государство и софтверный бизнес

Выставка послужила площадкой для консолидированного выступления ведущих разработчиков ПО (ассоциация «Руссофт», Luxoft,

ABBYY, EPAM Systems, SPIRIT, Exigen Services, AT Software), развивающих бизнес в основном за границей, в защиту своих интересов, на которые покушается правительство: в условиях финансового кризиса оно хочет пополнить Пенсионный фонд за счет роста налоговых платежей. Увеличение с 10 до 16% социального налога больно ударит по отрасли: себестоимость

продукции повысится на 10–12% и, соответственно, снизится ее конкурентоспособность на мировом рынке, а это означает разорение игроков, отток из страны квалифицированных кадров либо уход «в тень».

Для ИКТ, где заработная плата сотрудников составляет 70–80% затрат, фактор налогообложения критичен. «Нам нужны преференции», – заявляют лидеры ИТ-отрасли. Чтобы сохранить кадры программистов, софтверные компании предлагают ввести спецрежим налогообложения, тем более что их доля в России всего 1%. Закон о налогообложении инновацион-

Голосование	
"Инфоком-2008" в оценках посетителя сайта IKSMEDIA.RU	
Время, вперед!	/ 8,3%
Время, назад!	/ 0,0%
В павильонах становится тише...	/58,3%
Все лучшее – детям!	/33,3%

ных компаний в первом чтении прошел в Госдуме год назад, сообщил И. Пономарев (Госдума РФ), но вывести его на второе чтение пока не получается. «В этих условиях нам придется переносить свой бизнес в другие страны», – предупреждают айтишники правительство, возлагая на него вину за то, что самое перспективное направление экономики может быть задушено на корню.



Д. Лошинин (Luxoft):
«Правительство может приглушить самое перспективное направление экономики»

Да, российские разработчики ПО – это мировой бренд. В 2007 г. ими экспортировано продукции на \$2,3 млрд. Их доля в high-tech США – 20–25%. А в каких единицах измеряется их вклад в экономику своей страны? И только ли в том проблема, что государство не создало условий для процветания софтверного бизнеса в родных пенатах?

Репортаж с выставки «Инфоком-2008» подготовили И. БОГОРОДИЦКАЯ, Е. ВОЛЫНКИНА, Н. КИЙ, А. КРЫЛОВА

общества должны стать суперкомпьютеры, распределенные вычисления и технологии GRID.

Что касается использования ИКТ в среднем образовании, то судьба многих из почти 60 тыс. подключенных к Интернету школ в рамках приоритетного национального проекта, вызывает опасения у Минобрнауки РФ и у Минкомсвязи РФ. Во-первых, потому, что срок финансирования услуг интернет-доступа для школ из федерального бюджета истекает, а в ряде регионов оно оказалось не заложено в бюджет. А во-вторых, региональные власти зачастую ведут «свою игру», выделяя деньги на эти цели местным компаниям, подключающим школы не к созданной компанией «РТКомм» выделенной сети, в которой решены задачи фильтрации нежелательного контента, а сразу к «большому Интернету».

«Сегодня оба ведомства, – сказал А. Солдатов, – работают над тем, чтобы в конкурсах на предоставление услуг интернет-доступа, которые объявляются муниципальными органами, а иногда и самими школами, были прописаны одинаковые условия: требование обеспечить фильтрацию контента на том же уровне, что и в выделенной школьной сети, а также другие технические параметры».

А. К.



RW в режиме нон-стоп

Интеллектуальное здание выстоит

Пусть даже объем заказов сократится из-за кризиса почти на треть.

Стратегия оптимизации затрат, в первую очередь за счет энергосбережения, необходимость работать в конкурентной среде и обеспечивать инвестиционную привлекательность объектов недвижимости – все это не даст поставить крест на молодом, но растущем на 30% в год российском бизнесе автоматизации зданий.

Международным выставкам HI TECH BUILDING & House 2008 и Integrated Systems Russia 2008 традиционно предшествовал конгресс «Экономические преимущества интеллектуальных зданий». Его основные темы – технологическая и экономическая эффективность интеграции систем управления и жизнеобеспечения, телекоммуникационных, информационных и аудиовизуальных систем современного здания.

«Заказчиков бы сюда!»

Так начал свое выступление на конгрессе А. Широков, директор департамента интеллектуальных зданий (ИЗ) компании КРОК. Заказчиков, действительно, было немного, но некоторые из них выступали на конгрессе и прямо на заседании налаживали партнерские отношения, в частности с Ассоциацией BIG-RU. За последние два-три года усилился интерес к решениям для автоматизации зданий у газовиков, госаппарата, индустрии развлечений, организаций здравоохранения, гостиниц, торговых, телекоммуникационных и других компаний, у образовательных учреждений. В декабре Московский строительный университет откроет два учебных класса на 16 рабочих мест с мультивендорным оборудованием, аналогов у которых, сообщил исполнительный директор BIG-RU и KNX Russia А. Головин, в мире нет.

«Что вы хотите?» – «Все!». Примерно так начинается разговор интегратора с заказчиком. Поэтому КРОК, который, по словам А. Широкова, в текущем году планирует завершить строительство собственного ИЗ, занимается лишь комплексными проектами (доля внедрения отдельных систем диспетчеризации не превышает 3–5%). В год компания реализует 3–4 проекта создания ИЗ и запускает 4–5 ЦОДов. Основная проблема – необходимость переделывать нежизнеспособные системы местных

компаний, не имеющих достаточной компетенции в области автоматизации зданий, и убеждать заказчиков в непродуктивности отстаиваемых ими решений.

Из «Цифрового мира» – в «цифровую школу»

Менее чем через неделю после «Инфокома» в рамках Integrated Systems Russia 2008 была развернута экспозиция Digital Education. В том же павильоне, где проходили RIW и молодежный фестиваль «Цифровой мир» → см. с. 24, запустили действующий прототип «цифровой школы». Учительская, кабинет директора, медиатека... всего 16 тематических зон. Например, на стене учительской висит экран, на который проецируется вся информация. В проекте участвуют Aquagius (разработка ПО), японская Eiki (проектор, обслуживание которого сводится к замене лампочки после 2 тыс. часов работы) и «Вега» (поставка и установка оборудования, сервисное обслуживание). Комплект стоит примерно 80 тыс. руб.



А. Головин: «Сохранить бизнес можно за счет экономии на обслуживании – это тот же заработок»

И, конечно, нельзя было пройти мимо визионариума – так назывался демостенд компании «3D-Лига». Надев специальные очки, здесь можно было увидеть трехмерное изображение звездного неба, приблизить, например, Луну и изучать ее кратеры, расчлнить молекулу, «покопаться» в черепной коробке человека... Полностью интегрированная система (отечественное ПО, партнером по разработке которого стал Физтех, экран и мощные проекторы Sony) стоит 660 тыс. руб.

Отрадно, что среди заказчиков этих современных решений, как утверждают экспоненты, – не только элитные столичные гимназии, но и школы со всей России.

Ирина БОГОРОДИЦКАЯ

Автор ждет комментариев в своем блоге на

www.iksmedia.ru



➔ Основные тенденции рынка автоматизации зданий

- ▶ Акцент на энергосберегающие технологии. Стоимость энергоресурсов в России, по прогнозам, будет ежегодно расти на 25–30% и к 2011 г. сравняется с европейскими показателями (примерно 15 евроцентов за 1 кВт/ч). Внедрение систем энергосбережения позволит сэкономить до 60% инвестиций в добывающую промышленность.
- ▶ Стремление разработчиков интеллектуальных зданий использовать открытые технологии.
- ▶ Активное применение программных и программно-аппаратных комплексов, позволяющих создавать интерьеры, в которых и стены помогают решать бизнес-задачи.
- ▶ Аудиовизуальная среда – обязательный элемент оснащения современного здания.
- ▶ Развитие технологий High Definition. Видеоиндустрия идет в массы под флагом внедрения широкоформатных экранов. Область применения нового приложения Digital Signage расширяется: от чистой рекламы – к корпоративному использованию, в частности трансляции на видеостену репортажей о событиях и т.д.
- ▶ Принцип разумной достаточности. Современные технологии позволяют реализовать самые фантастические проекты, и разработчики озабочены тем, чтобы их продукты были не только удобными для пользователей, но и безопасными.
- ▶ На первый план выходят консалтинг, экспертиза, обучение заказчика.

Умерить амбиции и инвестиции

Российским телеком-операторам скучать не приходится: то на горизонте появляется ФЦП по переходу России на цифровое ТВ, то регулятор меняется в лице и в названии, то финансовый кризис у ворот. Однако, судя по выступлениям на форуме MultiPlay'2008, наши операторы не склонны драматизировать ситуацию.

Более того, они даже находят в кризисе положительные стороны, поскольку он должен оздоровить рынок. Хотя отрасль связи и так в числе немногих, чувствующих себя довольно устойчиво. Многие ее специалисты прекрасно помнят кризис 1998 г. и то, как телеком-рынок спокойно перенес его. Конечно, 10 лет назад объемы рынков кабельного ТВ, мобильной связи или интернет-доступа были куда меньше нынешних, но заметного оттока абонентов тогда не произошло. Не ожидают его операторы и сейчас. Утверждения о том, что услуги связи стали для современного человека «хлебом насущным», несмотря на весь их пафос, основания под собой имеют, так что клиенты от операторов никуда не денутся.

Относительность силы и слабости

Правда, некоторые аналитики считают, что следствием кризиса будет широкомасштабный передел рынка в стиле «сильные станут сильнее, слабых купят быстрее и дешевле». Однако далеко не все игроки согласны с этим. По мнению финансового директора компании «Мультирегион» А. Петрова, массовых продаж и покупок в отрасли не произойдет, потому что большинство кабельных операторов (в первую очередь это касается небольших региональных компаний) не имеют больших долгов по кредитам. Они жили и живут по средствам, поэтому кризис их особенно не беспокоит и они не склонны продаваться кому бы то ни было, тем более по дешевке. Конечно, слияния и поглощения продолжатся, но решения о них будут продуманными.

Однако, как отметил В. Шуб, зам. генерального директора «Системы Масс-медиа», финансовый кризис никого не усилит и может заметно

замедлить количественное и качественное развитие рынка. Покупательная способность абонентов пока сильно не изменилась (возможно, только пока), поэтому первым следствием кризиса стало то, что многие операторы, и в особенности крупные, умерили свои амбиции и принялись пересматривать былые наполеоновские планы. Теперь им придется выбирать наименее рискованные сценарии развития и отказаться от проектов (даже очень технологически продвинутых) со слишком длительными сроками окупаемости (новый максимум у больших московских операторов – три года). А ситуации, когда оператор сначала тянул сети, а потом начинал задумываться, какие он будет оказывать на них услуги, станут просто невозможны. В общем, все научатся считать деньги, узнают, какими должны быть CAPEX, OPEX и EBITDA и что вообще означают эти буквы.

Очевидно, что в нынешних условиях должна затормозиться и экспансия крупных федеральных операторов в регионы. Но, судя по всему, эта задержка с выходом на региональные рынки не будет долгой. Например, по оценкам руководства компании «Норильск Телеком», не будь кризиса, приход «ВымпелКома» с оптоволоком в каждую пятиэтажку состоялся бы примерно через полгода, а теперь конкурента ждут только через год. Главное – грамотно использовать полученную передышку, чтобы достойно подготовиться к встрече и в технологическом плане, и в деле повышения лояльности абонентов. А последнее – важный фактор в конкурентной борьбе.

Счастье лояльности

Правда, у небольших региональных операторов часто есть дополнительная материальная привязка для клиентов, так как они обычно берут деньги за подключение и не раздают бесплатно модемы и приставки (даже если за оборудование было заплачено три года назад, абоненту все равно жалко потраченных денег). Но сыграет она, в общем-то, только при прочих равных (или почти равных) условиях. Так что заниматься лояльностью все равно придется, а она формируется разными спосо-



С. Дмитриев («Мультирегион»): «У нас все будет, как в производстве компьютеров: несколько гигантов и множество мелких игроков, которые в сумме дают 49% рынка»

бами. Не избалованные вниманием региональные жители бывают благодарны и за чисто символические подарки и скидки, более искушенную столичную публику можно привлечь дополнительными ТВ-каналами или качественными платными сервисами. Единых рецептов нет, но в любом случае лояльность абонента будет зависеть не только от технических характеристик принимаемого ТВ-сигнала или канала интернет-доступа, но и от более общего понятия качества предоставляемой услуги, куда входит и качество работы службы технической поддержки, и манеры монтажников, и улыбки сотрудников клиентского отдела. Как отметил А. Петров, основная проблема формирования лояльности – это создание у абонента ощущения счастья от общения с оператором. А спрос на счастье остается высоким во все времена и особенно в лихую годину кризиса.

Евгения ВОЛЫНКИНА

Автор ждет комментариев
в своем блоге на
www.iksmmedia.ru



Новый CBOSSsms: НАДЕЖНОСТЬ – ПЯТЬ ДЕВЯТОК

Ассоциация CBOSS разработала новое решение класса high-end – центр обработки сообщений CBOSSsms на платформе NonStop. Усовершенствованная архитектура системы позволяет гарантировать своевременную доставку ВСЕХ коротких сообщений.

Рынок услуг мобильной связи все больше приближается к насыщению, темпы роста абонентских баз снижаются, а ARPU (средний доход от одного абонента) падает. Такая ситуация требует от оператора повышения конкурентоспособности как за счет увеличения лояльности абонентов, вывода на рынок и совершенствования дополнительных (неголосовых) сервисов, так и за счет повышения эффективности использования телекоммуникаци-

онные потери. Не говоря уже о том, что даже самый кратковременный простой SMS-центра способен нанести ощутимый удар по имиджу компании, что крайне нежелательно в условиях острой конкуренции и напряженной борьбы за лояльность абонентов.

Стабилизации и увеличения ARPU можно достичь расширением набора сервисов, основанных на SMS. С точки зрения роста SMS-трафика весьма перспективны электронная и мобильная коммерция. Однако подобные сервисы предъявляют жесткие требования к надежности и производительности системы, поскольку финансовая информация должна доставляться пользователю обязательно и своевременно, чтобы не потерять актуальности за время доставки.

Заработаем! С помощью CBOSSsms

Новая реализация центра обмена короткими сообщениями CBOSSsms успешно справляется со всеми перечисленными проблемами.

Надежность на уровне пяти девяток и низкая стоимость владения (TCO) платформы NonStop исключают потери от простоя, значительно снижая расходы операторов.

К примеру, доступность центра обработки сообщений на уровне 99,5%, который поддерживается большинством стандартных кластерных решений, допускает до 44 часов (т.е. 2640 минут) простоя в год. А доступность 99,999%, обеспечиваемая системой CBOSSsms на

→ Ассоциация CBOSS – один из мировых лидеров в области комплексной автоматизации бизнеса связи. Обеспечивает конкурентные преимущества телекоммуникационным предприятиям во всем мире на основе инновационных конвергентных ИТ-решений собственного производства.

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

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

базе NonStop, гарантирует, что в течение года общее время простоя составит не более пяти минут. Приняв стоимость SMS-сообщения равной \$0,1 (это приблизительно соответствует усредненным мировым ценам), получим, что за счет разницы в надежности решений оператор с абонентской базой 1 млн активных пользователей и средним платным SMS-трафиком 100 сообщений в секунду может избежать потери дохода примерно $(2640 - 5) \times 60 \times 100 \times 0,1 = \$1,6$ млн в год.

Гарантированная и мгновенная доставка всех сообщений позво-



Не более пяти минут простоя в год

онной инфраструктуры и снижения общей стоимости владения ею.

Заработаем на SMS?

Одна из наиболее популярных неголосовых услуг – передача коротких сообщений (SMS). По оценкам специалистов, на долю сервиса SMS приходится до 15% общих доходов операторов мобильной связи. Очевидно, что любого рода сбои в работе этой услуги неизбежно влекут за собой значительные финан-



CBOSSsms на Mobile World Congress 2008

ляет оператору предложить абонентам новое качество стандартного сервиса, повышая лояльность абонентской базы, что особенно важно сегодня, когда клиенты становятся все более требовательными к качеству предоставляемого сервиса.

Благодаря высокой надежности CBOSSsms может использоваться в системах мобильных платежей (Mobile Financial Services) и контент-услуг, для которых обязательность и быстрота передачи сообщений абонентам критически важны. Особенности архитектуры и высочайшая производительность системы позволяют исключить задержки получения сообщений адресатами даже в часы пиковой активности пользователей SMS-сервиса, что вдвойне важно для операторов с обширной абонентской базой.

Как это сделано?

Надежность CBOSSsms – следствие полностью обновленной архитектуры центра, поддерживающей резервирование всех исполняемых процессов, и использования сверхнадежной аппаратной платформы, демонстрирующей наивысший уровень доступности

реклама

среди решений своего класса. А возможность создания территориально распределенного решения с использованием технологии Mated Pair в конфигурации Active/Active гарантирует сохранность данных и доступность сервиса даже при глобальных катастрофах.

Резервирование по схеме Mated Pair в решении CBOSSsms выгодно отличается от большинства стандартных схем разделения нагрузки, при применении которых каждый сервер обрабатывает свою часть сообщений с периодической репликацией информации между серверами. В CBOSSsms гарантия 100%-ной доставки достигается за счет принятия сообщения в обработку (и уведомления абонента, что

его сообщение отправлено) только после его сохранения в обеих активных базах данных. Это позволяет полностью исключить потери принятых в обработку SMS-центром сообщений в случае сбоя одного из парных серверов.

В настоящее время в качестве аппаратной платформы CBOSSsms могут использоваться серверы NonStop серий S и NS. Производительность системы при использовании NS-серверов может достигать до 4800 сообщений в секунду на одном сервере. Такой результат достигается за счет очень высокого показателя производительности на один процессор – до 400 сообщений в секунду на процессорах Intel Itanium 2 с тактовой частотой 1,6 ГГц, а также благодаря функции прямой доставки сообщений и поддержке высокоскоростных протоколов и интерфейсов – SIGTRAN и HSL (High Speed Links). При этом существует возможность дальнейшего практически неограниченного увеличения мощности системы путем горизонтального масштабирования.

Решение CBOSSsms на базе NonStop полностью соответствует принципам 3D-конвергентности,

обеспечивая конвергентность методов платежей, услуг и платформы. Продукт поставляется на едином аппаратном комплексе, поддерживает все современные стандарты мобильной связи (GSM, CDMA, UMTS), способен одновременно обслуживать prepaid- и postpaid-абонентов и предоставляет возможность тарификации как по факту отправки, так и по факту доставки сообщения.

Как и любой продукт Ассоциации, CBOSSsms с самого начала разрабатывался для совместной работы с остальными системами широкого продуктового спектра CBOSS. В частности, CBOSSsms бесшовно интегрируется на аппаратном уровне и уровне приложений с системой prepaid-биллинга реального времени (CBOSSrtb rtBilling). Это позволяет получить решение, в котором поддерживается не только конвергентность платформы, но и единство компетенций администрирования и настройки.

Ориентированная в первую очередь на операторов с абонентской базой от 2 млн пользователей, система CBOSSsms на платформе NonStop не только полностью отвечает сегодняшним требованиям рынка, но и в силу своей функциональности и производительности предвосхищает его будущие потребности. Уникальные технические характеристики продукта позволят операторам связи выйти на качественно новый уровень обслуживания абонентов и приобрести значительные конкурентные преимущества, сократив при этом затраты на эксплуатацию используемого ИТ-решения.

Начало продаж системы CBOSSsms на платформе NonStop запланировано на конец 2008 г.



Дополнительная информация на сайте www.cboss.ru

Мультисервисные сети растут из Тюмени

Региональный оператор «Национальные мультисервисные сети» (НМС) объявил об официальном запуске в Тюмени универсальной мультисервисной сети нового поколения, которая позиционируется ее создателями как «сеть новых возможностей».

Новые возможности открываются прежде всего перед потребителем, который, по замыслу НМС, становится активным участником сети, потому что в ней он может сам формировать свое информационное пространство и реализовать свои потребности в инфокоммуникациях, в том числе и с другими пользователями сети (обмен любыми файлами – фильмами, фотографиями и музыкой, сетевые игры, чаты, создание собственных сетевых ресурсов и т.д.).

Особенность тюменского проекта еще и в том, что он практически полностью реализован на оборудовании и решениях компании Huawei Technologies. Такое моновендорное решение для сети NGN, по заявлению участников проекта, в России первое и пока единственное. Так что производитель «по неволе» активно участвовал во внедрении своей продукции. Правда, в сети НМС есть и стороннее оборудование, а именно системы для кодирования, декодирования и поддачи в IP-сеть телевизионного сигнала, принимаемого по спутниковому каналу (их Huawei не производит). Но все остальные системы для сети передачи данных поставлены Huawei, в том числе маршрутизаторы и коммутаторы для центрального и магистральных узлов сети, серверы и коммутаторы доступа, платформа IPTV и комплексное решение для NGN-сетей с софтверным и универсальным медиаплатформом. Общий объем капитальных вложений НМС в этот проект составил 187 млн руб.

По словам директора департамента продаж решений операторского класса Huawei CIS А. Шалагинова, аналогичные проекты компания уже реализовала в сетях операторов разных стран мира, в частности у British Telecom в Великобритании и Etisalat в ОАЭ, где оптический кабель протянут чуть ли не до каждого конечного абонента.

Сеть НМС построена по технологии FTTH, ширина оптоволоконного канала до дома составляет 1 Гбит/с, до каждого абонента доводится витая пара на 100 Мбит/с, но по заказу можно протянуть и гигабитную оптику. Кроме услуг широкополосного доступа в Интернет и в локальную сеть Тюменского региона с гарантированным качеством, НМС предлагает корпоративным и частным пользователям цифровую IP-телефонию (как голосовую, так и видео) с дополнительными сервисами и возможностью организации неограниченного количества номеров в квартире или офисе, защищенные VPN, цифровое радио (пока 3 канала) и IPTV с сервисами «Фильмотека» (видео по запросу), «Киносеанс» (вир-



В. Рыбакин: «Сеть НМС может предоставлять все услуги, которые можно будет придумать в течение ближайших 30 лет»

туальный кинозал), «Машина времени» (телепрограммы по запросу), с поддержкой HD-формата и с возможностью формирования пользователем индивидуального набора каналов. НМС надеется, что сеть будет также использоваться в приложениях телемедицины и видеомониторинга, для организации каналов передачи данных со счетчиков расхода воды, газа, электричества и т.д.

Домашним абонентам услуги предоставляются под брендом «АБВ» («АБВ-Интернет», «АБВ-Сеть», «АБВ-Телефон» и «АБВ-ТВ»), который по идее призван подчеркнуть простоту пользования всеми сервисами сети. Однако для участников проекта многое было непросто. Как рассказал президент компании НМС В. Рыбакин,

больше всего сложностей было с оборудованием для IPTV, поскольку эта технология предъявляет довольно высокие требования к сети передачи данных. Самой большой проблемой стало отставание звука от видео. Поставки оборудования начались в феврале 2006 г., но еще около двух лет специалисты НМС и Huawei занимались доводкой решения до заявленного в проекте уровня, причем в последний год – уже в условиях коммерческой эксплуатации сети.

Сегодня длина оптоволоконной сети НМС в Тюмени составляет 5 тыс. км, а ее смонтированная емкость – 73 тыс. домохозяйств. В городе построено три магистральных узла, в планах – еще два и соответствующее расширение сети доступа. Реальных пользователей пока только 3 тыс., и каждый день подключается по 30–40 абонентов. Конкуренция же на тюменском рынке интернет-доступа достаточно высока. Например, здесь работает компания «ЭР-Телеком», известная своей агрессивной ценовой политикой, и ее тарифы ниже, чем у НМС.

НМС уже начала экспансию в другие регионы страны. К концу 2012 г. планируется завершить строительство аналогичных мультисервисных сетей еще в восьми российских городах – Омске, Челябинске, Ижевске, Нижнем Новгороде, Уфе, Екатеринбурге, Новосибирске и Красноярске – и подключить к ним как минимум 630 тыс. абонентов. Но в этих городах сетевое решение не будет моновендорным. В шести из них сервисы «АБВ» уже запущены в коммерческую эксплуатацию, а в Уфе и Челябинске скоро должны начаться тестовые подключения. Ну а потом оператор намерен приступить к следующему этапу проекта с выходом в Пермь, Казань, Самару и Москву.

Евгения ВОЛЫНКИНА,
Тюмень–Москва

Информатизация начинается не с сервера, а с головы

Успех проектов создания электронного правительства зависит не только от технологий, что и показал V Всероссийский форум «ИТ-Госсектор 2008», посвященный информатизации госучреждений.

Самым актуальным из всех вопросов информационного взаимодействия госструктур в рамках е-правительства является, пожалуй, отсутствие межведомственного взаимодействия. Полный переход органов власти к предоставлению разных информационных услуг в электронном виде и внедрение единой системы межведомственного электронного взаимодействия запланированы, по словам замминистра связи и массовых коммуникаций РФ А. Солдатов, на 2015 г.

Пока же в области информатизации госсектора можно выделить следующие тенденции:

- в последние годы госструктуры стали заметно больше использовать ИТ-системы и потреблять ИТ-услуги;
- в большинстве случаев это относится лишь к операционному уровню – элементарному документообороту или применению веб-портала;
- растет интерес госструктур к системам анализа и повышения качества управления, к корпоративным стандартам управления ИТ-инфраструктурой;
- примеров использования аналитических ИТ-решений на стратегическом уровне пока очень мало.

На форуме рассматривалось много интересных бизнес-кейсов: проект Федеральной миграционной службы по биопаспортам, опыт службы «единого окна» (проект Microsoft для Железнодорожного района Самары)... Но, пожалуй, наибольший резонанс вызвало выступление начальника информационно-аналитического центра кабинета министров Правительства Татарстана А. Юртаева.

Административный рычаг

О роли этого всемогущего инструмента говорили многие, но пример Татарстана – самый яркий. Может, потому, что в центре – фигура премьер-министра?

ИКТ-инфраструктура органов государственной власти Татарстана

состоит из единой системы телекоммуникаций (более 3 тыс. абонентов, представляющих органы госвласти в 954 подключенных по оптоволокну населенных пунктах) и центра обработки данных правительства. Цель проекта – «преодолеть феодальную раздробленность» и внедрить в практику работы госучреждений корпоративные стандарты управления.

Как заставить работать «одно окно»? Создать особые электронные киоски («информаты» массового самообслуживания), в которых можно будет не только получить информацию, но и распечатать бланк, проконсультироваться, записаться на прием к чиновнику, сделать платежи в госучреждения (уплатить пошлины, штрафы).

Особенность проекта, подчеркивает А. Юртаев, состоит в том, что он подразумевает не ИТ-деятельность, а деятельность в рамках административной реформы. В Татарстане построена вертикаль управления проектом создания е-правительства, на самом верху которой – премьер-министр. Он же стал первым пользователем системы электронного документооборота.

Зеленоградский дозор

Успех проекта интеграции мобильных сервисов в работу правительства предопределен высоким уровнем проникновения сотовой связи и использованием SMS более чем 70% населения страны. Работа службы «одного окна» и информатизации префектуры Зеленоградского АО Москвы начиналась с одного человека. Сегодня исполнители проекта «Мобильный Зеленоград» в сотрудничестве с Всемирным банком проводят международные конфе-

ренции, делятся опытом с другими организациями.

PDA-версия портала префектуры позволяет почитать новости (12 разделов), просмотреть афишу, задать вопрос администрации города или послать SMS с просьбой устранить неполадку. Как показывает статистика мобильных информационных сервисов, за год ими воспользовались примерно 1,5 тыс. зеленоградцев, которым предоставлено около 100 тыс. мобильных услуг. Очень удобен, особенно для глухонемых, сервис передачи SMS-сообщений в центр обслуживания населения.

По словам начальника службы А. Коробовой, проект будет расти за счет развития новостной ленты (интерес к ней проявляют бизнес-структуры), обеспечения экстренной связи для глухонемых и мобильных платежей за жилищно-коммунальные услуги (эту возмож-

ность уже обеспечивает «Билайн»). Автомобилистов порадует услуга «Соседи в дозоре»; такой сервис действует в Екатеринбурге, где абоненты получают на свои мобильные телефоны сообщения об угоне их машин.



Примеры Татарстана и Зеленограда показывают, что мы потихоньку подходим к решению той задачи, которая и называется строительством электронного государства. Чтобы процесс пошел быстрее, необходимо более тесное партнерство государства, общества и бизнеса, а также межведомственное взаимодействие. Успех создания е-правительства тем ближе, чем выше по должности/званию «прораб». Инновационные процессы должны быть увязаны с административной реформой.

Ирина БОГОРОДИЦКАЯ



А. Юртаев: «Происходит фетишизация ИТ»

Большая переменна в телекоме

Готовиться ко всему – и к рецессии, и к подъему – лучше заранее. Бизнес-форум IBM «Предприятие будущего», в десятый раз собравший в Москве руководителей ИТ-компаний, проходил под лозунгом «Хватит ждать перемен – пора управлять ими». Вопрос – как?

Единого рецепта нет,

но на форуме предлагались сценарии управления переменами в отдельных сегментах. Для телекома, в частности, это смещение акцента с транспорта на услуги, трансформация бизнес-моделей с учетом конвергенции, пакетирование услуг и полный переход на IP-сети, развитие «облачных» вычислений как платформы нового телеком-бизнеса. Сделав свои платформы «умнее», операторы смогут сокращать затраты за счет виртуализации. Пример так и просится: МТС сэкономил \$5 млн благодаря консолидации серверов приложений биллинговой системы OSS FORIS, а основой проекта стала виртуализация серверов.

Конвергенция, разговоры о которой идут уже десять лет, сегодня стала ближе, поскольку созданы платформы и устройства для обеспечения концепции «трех экранов» – мобильных терминалов, телевидения и ПК. Перевод коммуникаций на All-IP позволит повысить эффективность работы сетей и предоставить услуги нового поколения.

Шансов выжить и получить прибыль больше у тех провайдеров, которые не ограничиваются транспортировкой трафика, а дают клиентам возможности обеспечения безопасности, телеприсутствия, построения защищенного хранилища данных, развлечений и т.д. Все больше операторов используют пакетированные услуги как конкурентное преимущество: с появлением в блоке предложений четвертой услуги отток абонентов сокращается на 14%, а ARPU повышается на 5%.

Будущее предприятия

Так, наверное, можно было бы скорректировать тему форума, определенную еще в те благополучные времена, когда курс акций IBM находился в наивысшей точке

за все время существования компании. Участников форума больше волновало не прекрасное далеко, а краткосрочный прогноз – что будет через год-полтора. В выступлениях и зарубежных гостей, и отечественных специалистов сквозил оптимизм: Россия вернется на позиции сильной экономики довольно быстро, а Москва в среднесрочной перспективе станет таким же мировым финансовым центром, как Франкфурт.

Выбранный на роль оператора будущего «Комстар-ОТС» пообещал не отказываться от планов внедрения WiMAX и реконструкции МГТС на основе IMS. Примерами банка будущего стали Газпромбанк и «УРСА Банк», проект построения ИТ-архитектуры масштаба предприятия для которого реализовал КРОК.

Готовиться к росту

Модератор секции «Телекоммуникационная компания будущего» Олег Бяхов, директор по консалтингу в телекоммуникациях IBM в России и СНГ, предложил «приземлить» тему. Сегодня, когда телеком-компаниям урезают инновационные программы на десятки процентов в год, надо сосредоточиться на том, что приносит реальный доход. Но вопрос все равно остается открытым: если будущее столь неопределенно, найдутся ли клиенты, готовые покупать даже эти решения?

Крис Пирсон, руководитель отдела глобальных телекоммуникаций подразделения GBS компании IBM, предлагает взглянуть на ситуацию под другим углом зрения.

– Главное сегодня – эффективность с точки зрения эксплуатационных затрат и обеспечение гибкости систем без вложений в очень крупные проекты. Причем эти тра-

диционные задачи обретают новое звучание. В условиях, когда многие компании сокращают бюджеты на 20–30%, IBM предлагает им решения, которые помогут не только пережить трудный период, но и построить фундамент роста при изменении экономической ситуации.

– Компании сокращают затраты, а Вы говорите о росте?..

– Да, именно так: снижать расходы и готовиться к росту надо одновременно. В наших бизнес-приложениях четко прописаны сценарии экономии затрат клиента в течение года. Но мы не забываем, что надо готовить

его к окончанию рецессии.

– Что сегодня происходит в телекоме?

– Интересно наблюдать за развитием того, что по-английски называют over the top (буквально – «через крышу»). В рамках этой концепции Google, Amazon и AT&T реализуют «облачные» вычисления, которые служат основой виртуализованного бизнеса. Google – это компетенции, поиск плюс доступ к огромным объемам информации через «умную» платформу, Amazon – опять-таки доступ к массе данных через «умную» платформу плюс коммерциализация, социальные сети – опыт, ощущения и данные. А основой всего этого являются масштабируемая архитектура и массовая обработка данных. Мир «облачных» вычислений будет играть огромную роль с точки зрения виртуализации.

Это – не отдельные волны перемен, а новая парадигма. И задача телеком-компаний – изменить свои платформы так, чтобы они стали «умнее», чтобы можно было сокращать затраты за счет виртуализации.

Ирина Богородицкая



К. Пирсон: «Надо одновременно сокращать затраты и готовиться к росту»

Курск: в среднем по России..

Курская область – типичный регион центральной России. Из 1,2 млн курян 37% проживают на селе. Но если в отношении металлургии Курск славится своей магнитной аномалией, то о телекоммуникациях этого не скажешь: показатели близки к средним по России.



По предварительным оценкам, в 2008 г. доход от услуг связи в Курской области составит \$200 млн – это всего лишь 14-е место среди регионов Центрального федерального округа. Растет местный рынок связи практически теми же темпами, что и российский телеком в целом – около 21% в год.

Почти половина рынка – за операторами сотовой связи. Здесь в полном составе присутствует «большая тройка», но действует и четвертый по значению игрок России – Tele2, как известно, умеющий получить свой кусок пирога на рынке. Ожидается, что курский сотовый пирог в нынешнем году потянет на \$90–100 млн.

А вот оператора для передачи голоса по проводам куряне не выбирают – порядка 90% пользуются услугами «ЦентрТелекома». Альтернативы есть, но в основном для корпоративных клиентов. Это «Курская телефонная компания» с несколькими тысячами абонентов и несколько игроков поменьше. Нельзя не упомянуть ведомственных операторов – только у Михайловского ГОКа и у железнодорожников наберется по 5

тыс. телефонов, да и то все свои, внутренние, пользователи. Всего в регионе насчитывается около полутора десятков операторов-телефонистов, и вряд ли их число будет в близком будущем расти: массовый сегмент обслуживается традиционным оператором, а те, у кого есть специфические требования, могут обратиться к другим уже действующим игрокам.

На рынке же интернет-доступа «ЦентрТелекому» принадлежит менее 40% доходов. Возможно, причина тому – достаточно поздний вывод на рынок услуги «Домолинк», который состоялся лишь в августе этого года (понятно, что в первую очередь оператор пошел в регионы, где и потенциал рынка больше, и конкуренция острее). Поэтому в первом полугодии он заработал на Интернете лишь \$1,5 млн, причем \$1 млн из них – на коммутируемом доступе.

Впрочем, сейчас рынок интернет-доступа Курска можно уже считать конкурентным: помимо провайдеров, обслуживающих корпоративных клиентов, подросли и окрепли операторы, специализирующиеся на домашних абонентах. На корпоративном рынке крупнейшие – это местные игроки «Курсктелеком» (ближайший родственник «Курской телефонной компании») и «Совтест-Интернет». Последний, кстати, является партнером программы «Синтерра WiMAX», хотя не гнушается и проводными технологиями, по которым подключена большая часть его клиентов. Кроме того, радиодоступ в Курске предоставляет второй по величине российский

беспроводной оператор «Квантум» («Простор Телеком»).

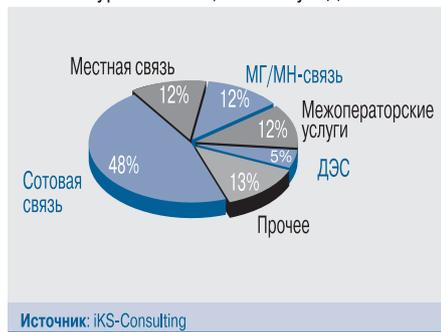
Одновременно оплетаются оптоволокном и жилые дома. Так, провайдер «Лучше.net» обеспечил покрытие 70 тыс. квартир – по меркам Курска с его 150 тыс. домохозяйств – цифра серьезная. Другой заметный игрок этого сегмента – «Инетэра» (торговая марка Puzzle) – межрегиональный оператор, работающий и в других регионах Черноземья. Из иногородних действует на рынке «Стрим-ТВ», предоставляя интернет-доступ на базе сети кабельного ТВ своей «дочки» ТВК.



Если кризис серьезно не помешает развитию рынка, то усилиями этих игроков проникновение широкополосного доступа в Курске в следующем году достигнет 15–20% (среднего показателя по России в 2008 г.). Наверняка вырастет доля «ЦентрТелекома» – компания еще только осваивает этот рынок. Грандиозных доходов ни от интернет-услуг, ни от прочих высокотехнологичных сервисов ожидать не стоит – регион не так велик. Тем не менее городов, подобных Курску, в России десятки. Крупнейшие экономические центры будут насыщены услугами за пару лет, и дальнейший рост доходов смогут обеспечить себе те операторы, которые уже сейчас учатся зарабатывать в городах с населением менее полумиллиона.

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

Структура телекоммуникационного рынка Курской обл., 1-е полугодие 2008 г.





18 марта 2009 г. в Москве состоится международная конференция **«High-Tech-Marketing: Формирование спроса на новые high-tech-продукты и услуги»**.

На конференции планируется обсудить вопросы:

- ▶ об особенностях внедрения на рынок high-tech-продуктов и услуг;
- ▶ о коммуникационных стратегиях формирования спроса;
- ▶ о способах увеличения продаж на high-tech-рынке.

Приглашаем руководителей компаний, директоров по маркетингу, продажам, развитию бизнеса и стратегическому планированию, профессионалов в области маркетинговых коммуникаций, поведенческого маркетинга, конкурентных стратегий, тарифной политики и стратегий ценообразования, развития и продаж high-tech-продуктов и услуг.

Организатор – агентство «iKS-Консалтинг».

**Тел. +7 (495) 505-1050,
604-4888**
www.iks-consulting.ru
www.hitechmarketing.ru



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

выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
10.12.2008. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	V Всероссийский форум «IT в финансовом секторе»
27–29.01.2009. Москва. ВК «Тюменская ярмарка»: www.expo72.ru/press/009002.html	Специализированная выставка «Информационные технологии и связь»
02–05.02. Москва. ВК «МИДЭКСПО»: www.cstb.ru	11-я международная выставка и конференция CSTB-2009
03–06.02. Москва. Международная выставочная компания MVK: www.cabex.ru	8-я международная специализированная выставка кабелей, проводов, соединительной арматуры, техники прокладки и монтажа кабельно-проводниковой продукции CABEX-2009
24–26.02. Санкт-Петербург. ВО «РЕСТЭК»: www.restec.ru/exhibitions/multimedia	Специализированная конференция-выставка по мультимедийным коммуникациям «Мультимедиа и интернет-технологии-2009»

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprom.ru

Еще больше на



МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ High-Tech Marketing



«Russian High-Tech Marketers Summit»

18 марта, 2009 г. ■ МОСКВА ■ Отель «Holiday Inn Moscow Sokolniki»



Вопросы конференции:

- Хайтек-маркетинг – дань моде или потребность времени? Что отличает маркетинг высоких технологий от общего маркетинга? Эволюция хайтек-маркетинга. Тенденции развития телекоммуникационного и IT-рынка, определяющие требования в специализации маркетинга. Влияние технологической среды и ее развитие на конкуренцию и бизнес-модели
- Новые вызовы рынка или хайтек-маркетинг в действии.
- Успешные кейсы реализации стратегий, ориентированных на хайтек B2C и хайтек B2B рынки
- Проблемы и достижения российского хайтек-маркетинга.



Агентство **iKS-Consulting**
Россия, г. Москва, ул. Добролюбова, д. 3/5. Тел.: +7 (495) 505-1050, 604-4888
e-mail: ls@iks-consulting.ru, conference@iks-consulting.ru www.iks-consulting.ru

реклама



Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт

Наименование мероприятия

24–27.02. Москва.

Terrapinn:

www.terrapinn.com/2009

3-я международная конференция
Telecoms World Russia & CIS-2009

11–13.03. Казань.

ВЦ «Казанская ярмарка»:

www.expokazan.ru

12-я специализированная выставка
«Связь-2009»

17–20.03. Уфа.

ВЦ «БашЭКСПО»:

www.bashexpo.ru

14-я специализированная выставка
информационной техники и
технологий, программных продуктов,
систем и средств телекоммуникаций,
защиты информации «Связь.
ИнфоКом-2009»

18.03. Москва.

Агентство «iKS-Консалтинг»:

www.hitechmarketing.ru

Международная конференция
«High-Tech Marketing: Формирование
спроса на новые high-tech-продукты
и услуги»

23–24.03. Москва.

«Форт-Росс»:

www.cso-summit.ru

2-й съезд директоров по информа-
ционной безопасности Russian CSO
Summit II

www.iksprofi.ru

**Ищите все мероприятия на
ИКС-профи. Планируйте свое время**

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

21–22 апреля 2009 г. в Стамбуле (Турция) состоится 8-я международная конференция по телекоммуникациям, компьютерным технологиям, ИТ и инвестициям для СНГ, Турции, Каспийского и Черноморского регионов – **Caspian Telecoms 2009**.

Конференция пройдет под патронажем министерств связи и национальных телекоммуникационных корпораций Турции, Казахстана, Кыргызской Республики, Узбекистана, Туркменистана, Азербайджана, Грузии, Таджикистана, Армении, России, Украины, Беларуси, Молдовы, Монголии, Ирана, Афганистана, Болгарии, Греции.

Делегаты обсудят вопросы регионального сотрудничества и социально-экономического развития, а также инвестирования в национальные и региональные телекоммуникационные сети.

В конференции примут участие представители администраций связи, операторов, производителей оборудования, финансовых структур. Организаторы – ITE, ITE Moscow и ITE Turkey.

Тел. +7 495 935 7350 4123

www.caspiantelecoms.com/ru/2009

iKS
CONSULTING

энергия интеллекта

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

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

Казахстан
Алматы
Тел.: +7 (777) 227-5497
Тел.: +7 (727) 333-3457
sch@iks-consulting.ru



реклама

www.iks-consulting.ru

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