

Внимание!

Аккумуляторы DELTA – надежное питание для отрасли связи

Активное развитие отрасли телекоммуникаций сопряжено с повышением требований к качеству связи. Стабильная бесперебойная работа оборудования связи напрямую зависит от надежности и качества аккумуляторов (АКБ), которые являются гарантом поддержания сети в моменты сбоев и отключений.

Аккумуляторные батареи **DELTA** специально разработаны с учетом всех потребностей и особенностей телекоммуникационного оборудования. За все время работы на российском рынке аккумуляторы **DELTA** успели зарекомендовать себя как качественный и надежный бренд. Стабильность характеристик и надежная работа аккумуляторов были неоднократно доказаны успешным опытом эксплуатации на оборудовании ведущих телекоммуникационных компаний России. Тестирования в независимых исследовательских центрах также подтверждают высокую работоспособность батарей **DELTA** практически в любых условиях. Среди ассортиментного ряда представлена серия **Delta FT**, наилучшим образом

подходящая для мобильных операторов: фронтальное подключение, АКБ оптимизированы для установки в 19" и 23" шкафы и стойки. Аккумуляторы серии **Delta ST, STC** находят свое применение в оборудовании, которое требует от батарей повышенных разрядных характеристик. Разработчики продукции **DELTA** предусмотрели и такие часто встречающиеся потребности оборудования связи, как глубокие разряды и широкий диапазон температур, при которых происходит эксплуатация АКБ. Специально для таких требований предназначены батареи серий **Delta GI, GS, GSC**.

Более подробную информацию по вопросам обеспечения бесперебойного питания оборудования связи вы можете получить у наших специалистов. Мы обеспечиваем техническую поддержку при установке и наладке оборудования, также осуществляем расчеты и поставляем стеллажи под индивидуальные особенности площадей Заказчика, предоставляем услуги по утилизации отработанных батарей.

Москва: +7 (495) 545-77-38, e-mail: sales@energon.ru
Санкт-Петербург: +7 (812) 449-37-42, e-mail: sales@spb.energon.ru
Новосибирск: +7 (383) 221-18-48, e-mail: sales@nsk.energon.ru



www.energon.ru
www.delta-batt.com

DELTA[®]
BATTERY

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

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

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

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

www.ericsson.ru



ERICSSON 
TAKING YOU FORWARD

реклама

Издается с мая 1992 г.

Издатель
ЗАО «ИКС-холдинг»

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

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

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Ю.Б. Зубарев – председатель
Л.Е. Варакин, А.П. Вронец, Н.Б. Кий,
М.Н. Кожакин, А.С. Комаров, А.В. Коротков,
К.И. Кукк, Б.А. Ластович, Ю.Н. Лепихов,
В.В. Макаров, Т.А. Моисеева, Г.Е. Моница,
Н.Ф. Пожитков, Н.Н. Репин, В.С. Ромбро,
С.К. Сергейчук, В.В. Терехов,
И.В. Шибалева, М.А. Шнелс-Шнелпе,
В.К. Шульцева, М.В. Якушев

РЕДАКЦИЯ

iks@iks-media.ru

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

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

Корреспондент
Е.А. Волюнкина

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

Зав. редакцией
В.И. Якунина

Технический редактор
О.П. Арман

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

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

commerce@iks-media.ru

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

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

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

Т.В. Романенко – tr@iks-media.ru

Журнал зарегистрирован в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций 25 февраля 2000 г.; ПИ № 77-1761. Мнения авторов не всегда отражают точку зрения редакции. Статьи с пометкой «бизнес-партнер» публикуются на правах рекламы. За содержание рекламных публикаций и объявлений редакция ответственности не несет. Любое использование материалов журнала допускается только с письменного разрешения редакции и со ссылкой на журнал. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

© «ИнформКурьер-Связь», 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

№ 03/2008 подписан в печать 29.02.08.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64×84/8

ISSN 0869-7973



– Конте-е-ент! Контент! Ау-у! – зовут «битовые трубы» и сервисы с невыразительным именем «дополнительные».

Вот он, контент, – живительный физраствор для телекоммуникационных систем, сосудов и капилляров – на Карте карт в этом номере «ИКС».

Карта карт – это карты покрытия России и отдельно Московской области навигационными цифровыми картами, предназначенными для услуг определения местоположения (LBS) и спутниковой навигации. И одновременно 8-я и 9-я карты в Телекоммуникационном атласе «ИКС».

«Поисковые» услуги сотовой связи и спутниковой навигации на базе GPS и ГЛОНАСС – резерв для сетей 3-го поколения. Резерв во всех смыслах: и как источник дополнительной абонентской базы и дополнительных доходов, и как дополнительные возможности для развития этого молодого рынка – взгляните на «белые картографические пятна» на просторах родины (**Открытая карта цифровой России**).

«Подтягивая» глобальную спутниковую навигацию к потребностям общества (**С надеждой на ГЛОНАСС**), педалируя развитие широкополосного доступа, набирая объемы экспорта в разработке ПО (**Актуальный комментарий**), деятельно мечтая об HDTV (**Что вызревает в коконе CSTB?**), российский рынок демонстрирует движение в мировом ритме.

Мобильное широкополосье, соперничество стандартов в 4G, перераспределение ролей на мобильной сцене – эти акценты недавнего Всемирного мобильного конгресса (Mobile World Congress, бывший 3GSM Congress) не чужды и ритму нашего рынка, а российские компании – в списках громких мировых альянсов (**Барселона в ритме MWC**). Кроме того, новая интрига «LTE в будущем или WiMAX сегодня?» вряд ли оставит равнодушными наших технологических маниловых, а зарубежные эксперты уже ищут данные о наличии частотного ресурса для LTE у крупных российских холдингов.

Если MWC выстраивает контуры будущего всей Земли, то российская выставка CSTB – ее немалой евразийской части. CSTB – одна из немногих, если не единственная у нас телекоммуникационная выставка, которая не скомпрометировала себя потемкинскими деревнями и не испытала на себе губительных последствий административного остракизма. Она развивается в естественных, продиктованных логикой развития рынка направлениях, – как выясняется, большего-то и не надо! Поэтому, если вы прочтаете материал **Что вызревает в коконе CSTB?**, то не потратите время «на совершенно никчемные сборища», как справедливо пишет в своем блоге на IKSMEDIA.RU один из авторов и экспертов «ИКС» (**Блог, еще раз блог!**).

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор

НОВОСТИ

- 3 КОЛОНКА РЕДАКТОРА**
- 8 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ**
Н. КИЙ. Связь и ИТ-2007
Замедление преодолено, но...
- 10 ЛИЦА**
- 11 ПЕРСОНА НОМЕРА**
Р. СТАББЛБАЙН. «Россия – это судьба»
- КОМПАНИИ**
- 14** Новости от компаний
- 22** Клин клином
- 23** Бизнес-кейс. Как «Голден Телеком» помогает Metro СБС развиваться в регионах
- 33** Ставки сделаны, «тройная игра» началась
- СОБЫТИЯ**
- 24** Барселона в ритме Mobile World Congress
- 28** Что вызревает в коконе CSTB?
- 34** Comverse перекраивает биллинговую карту
- 36** Информационная безопасность из официальных источников
- 38** ИТ в поисках кадров и денег
- СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ**
- 39** М. САВВАТИН. Подмосковье в ожидании интернет-экспансии
- 40 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ**
- 93** НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

Нацелены на развитие бизнеса?
Делайте это вместе с «ИКС»!



«ИнформКурьер – Связь»
журнал
для бизнеса
с высоким IQ

Подпишитесь на свой
экземпляр «ИКС» сейчас,

И ВРЕМЯ
УМНОГО БИЗНЕСА

станет

ВАШИМ
ВРЕМЕНЕМ!



24
Барселона
в ритме Mobile
World Congress



ТЕМА

**СБЫТ В ПОИСКАХ
широкого канала** 42

Фокус

- 44** Шире круг
- 45** Три сбытописания

Дискуссионный клуб «ИКС»

- 47** Ставка на сбыт

Модель

- 50** Р. ВАЛИШЕВ. «Центр Телеком» на пороге реформы
- 52** С. НАЗАРОВ. Каналы разные нужны

Ракурс

- 54** К. ПЕТРОВ. i-Free ставит на лояльность
- 55** Н. АНЦИФЕРОВА.
Мобильный контент меняет русло
- 57** К. ШРАМКО.
До массовых продаж UGC пока далеко

Аналитик

- 58** Д. ОРЕХОВ. Как продаются телефоны

Игроки

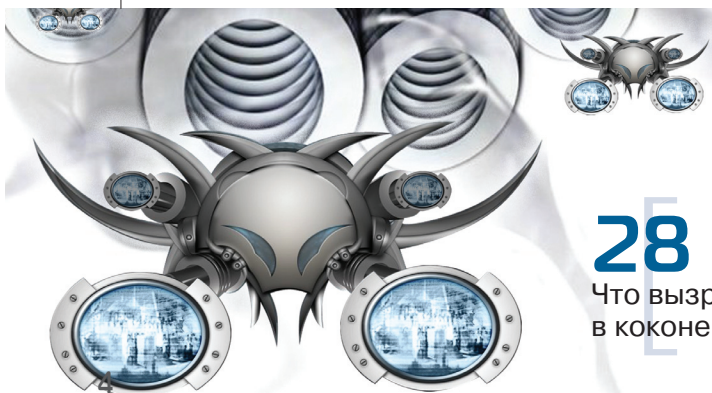
- 60** С. РУМЯНЦЕВ. Всё для всех

Проект

- 62** Д. ПАТРАЦКИЙ. Как попасть в точку

28

Что вызревает
в коконе CSTB?



Подписка - 2008

ТОЛЬКО ПОДПИСЧИКИ ЖУРНАЛА
ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧАТЬ:

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

ОТДЕЛ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЖУРНАЛА «ИКС»:
Тел: (495) 604-4888, E-mail: az@iksmedia.ru

ПОЧТОВЫЕ ОТДЕЛЕНИЯ:

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

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ АГЕНТСТВА ПОДПИСКИ РФ И СНГ:

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



- 63 **Гуру**
Э. МУРТАЗИН. Российская специфика мобильного ритейла
- 64 **Сценарий**
Н. СИТНИКОВ. Чем торговать оператору CDMA?
- 67 **Позиция**
С. ОСЕЛЕДЬКО, Е. МЕДВЕДЕВА. Продавать ПО лучше всего через Интернет
- 69 **Партнерство**
М. СОФИЗАДЕ. В регионы – на плечах партнеров
- 70 **Партнерство**
Д. ТАЛАЛАЕВА. Сбыт через партнеров снижает риски
- 71 **Концептуальный поворот**
Д. РОБЕРТС, Е. ЧУВАХИНА. Ритейл-дизайн: как соблазнить потребителя



содержание

ДЕЛО

- 75 **Рубежи обороны**
Д. БАТРАНКОВ.
Угрозы можно предотвратить... если захотеть
- 76 **Телекоммуникационный атлас «ИКС»**
Карта карт. Покрытие России лицензионными навигационными картами
- 78 Покрытие Московского региона лицензионными навигационными картами
- 79 И. БОГОРОДИЦКАЯ. Открытая карта цифровой России. Обзор
- 82 В. МАКСИМЕНКО, М. ВАСИЛЬЕВ. С надеждой на ГЛОНАСС
- 86 **High-tech-маркетинг**
М. ГЕТМАНОВ.
Мобильная реклама в действии
- 88 **Решение**
А. БОГАЧЕВ.
SIP вширь и вглубь
- 90 **На портале IKS MEDIA.RU**
Блог, еще раз блог!
- 92 **Читайте**
в следующем номере

76 Телекоммуникационный атлас «ИКС»



90

На портале IKSMEDIA.RU

NEWS

- 3 EDITOR'S COLUMN**
- 8 TOPICAL COMMENTARY**
N. KIY. Communication and IT-2007
Slowdown Is Overcome, but ...
- 10 PROFILES**
- 11 PERSON OF THE ISSUE**
R. STUBBLEBINE. «Russia Is a Destiny»
- COMPANIES**
- 14** Company News
- 22** Fight Fire with Fire
- 23** Business Case. Golden Telecom Helps
Metro C&C to Develop in Regions
- 33** Bets Are Made, «Triple Play» Started
- EVENTS**
- 24** Barcelona in Tune with the Mobile World Congress
- 28** What Matures in CSTB Cocoon?
- 34** Comverse Reshapes Billing Map
- 36** Information Security from Official Sources
- 38** IT in Search for Staff and Money
- SUBJECT OF FEDERATION**
- 39** M. SAWATIN. Moscow Region
Awaiting Internet Expansion
- 40 CALENDAR OF EVENTS**
- 93 NEW PRODUCTS**

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



24

Barcelona in Tune with the Mobile World Congress



COVER STORY

Sales in Search for Wide Channel 42

Focus

- 44** Circle Expanding
- 45** Three Descriptions of Sales

IKS Debating Club

- 47** Bet on Sales
- Model**
- 50** R. VALISHEV.
CenterTelecom at the Edge of Reform
- 52** S. NAZAROV. Any Channels Are Needed

Aspect

- 54** K. PETROV. i-Free Bets on Loyalty
- 55** N. ANTSIFEROVA.
Mobile Content Changes Channel
- 57** K. SHRAMKO. UGC Is Far Away from Bulk Sale

Analyst

- 58** D. OREKHOV. The Way Phones Are Sold

Players

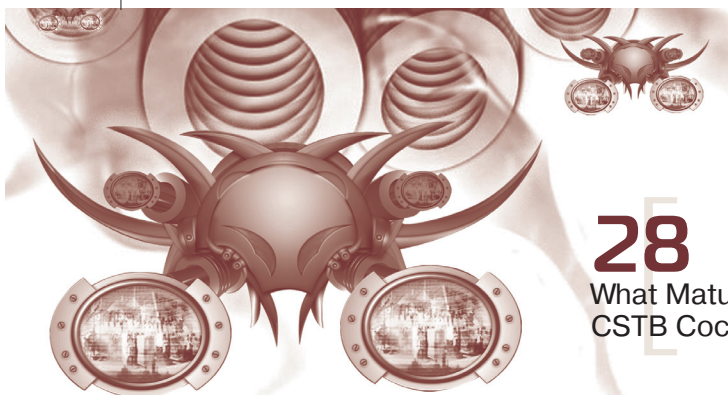
- 60** S. RUMYANTSEV. Everything for Everybody

Project

- 62** D. PATRATSKY. How to Hit the Mark

28

What Matures in CSTB Cocoon?



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



YOUR SUCCESS IS OUR GOAL!

Contact us for 2008 editorial calendar!

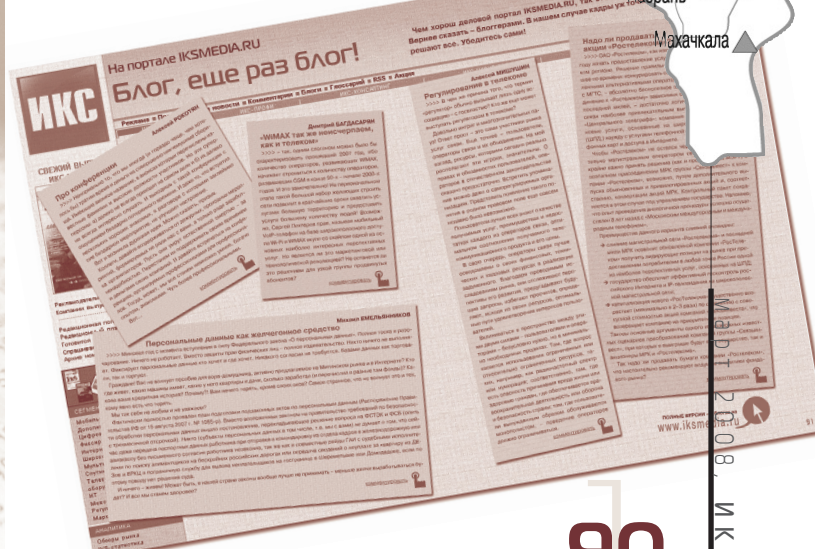
- Guru**
- 63 E. MURTAZIN. Russian Specificity of Mobile Retail
- Scenario**
- 64 N. SITNIKOV. What Can CDMA Operator Sell?
- Position**
- 67 S. OSELEDKO, E. MEDVEDEVA. The Best Way to Sell Software Is through the Internet
- Partnership**
- 69 M. SOFIZADE. To Regions – After Partners
- 70 D. TALALAEVA. Sales through Partners Mitigates Risks
- Conceptual Turn**
- 71 D. ROBERTS, E. CHUVAKHINA. Retail-Design: How Consumer Can be Lured



BUSINESS

- Defense Lines**
- 75 D. BATRANKOV. Threats Can be Eliminated When One Wants
- Telecommunication Atlas of IKS**
- 76 Map of Maps. Coverage of Russia with License Navigation Maps
- 78 Coverage of the Moscow Region with License Navigation Maps
- 79 I. BOGORODITSKAYA. Open Map of Digital Russia. Review
- 82 V. MAKSIMENO, M. VASILYEV. Laying Hopes on GLONASS
- High-Tech Marketing**
- 86 M. GETMANOV. Mobile Advertising in Operation
- Solution**
- 88 A. BOGACHYOV. SIP in Breadth and in Depth
- 90 **Blog, Blog Once More!**
- 92 **Read in the Next Issue**

76 Telecommunication Atlas of IKS



90 Blog, Blog Once More!

Связь и ИТ-2007

замедление преодолено, но...

актуальный комментарий

ПОДГОТОВИЛА
Наталья КИЙ

Впервые с 2005 г. отрасль продемонстрировала «рост темпов роста» – 25,8% в 2007 г. против 20% в 2006-м. После 30%-ной прибавки объемов рынка в 2004 г. статистика регистрировала лишь тенденцию на понижение.

Но, как выяснилось на итоговой коллегии Мининформсвязи (11–12 февраля), от ИКТ потребовали большего.

Вклад в преодоление

тенденции снижения темпов все сектора внесли почти равноценный: электросвязь – 25,4%, почта – 24,8%, информационные технологии – 24,5%, ИТ-услуги – 28,4%. Отличился рынок программных средств (правда, благодаря невеликим пока исходным цифрам) – 40,4%.

Неплохо, особенно по сравнению с 2004–2006 гг. (рост от 0 до 7,1%), показали себя отечественные инвестиции в основной капитал – плюс 20,8%.

Меньше повезло фиксированной связи: телефонная плотность увеличилась всего на 0,8 пункта (против 1,2 пункта в 2006 г.) – до 32 ТА на 100 жителей. При этом очередь на установку домашних телефонов сократилась на 500 тыс. заявок – до 1 млн. «Это, конечно, не 7 млн в 2000 г., но все-таки», – прокомментировал министр Леонид Рейман. Число нетелефонизированных населенных пунктов во избежание недоразумений не оглашается, хотя к концу текущего года оно должно быть сведено к нулю (по приблизительным оценочным данным, сегодня их около 13 тыс.). Зато называются доли телефонизированных поселений: 77,7% в 2006 г., 94,1% в 2007-м.

Фиксированная связь переживает «межвидовую» конкуренцию с мобильной, а на дальних направлениях

ситуацию усугубляет IP-телефония. Средние месячные платежи приближаются к мобильным 260 руб. (за исключением Москвы, где средний сотовый абонент платит 523 руб.), сближается разговорная активность фиксированных и мобильных пользователей, как и стоимость 1 минуты разговора (в среднем 0,63 руб. за fixed и 0,97 руб. за mobile).

Мобильная связь пополнила свой ресурс SIM-карт, как и в 2006 г., всего на 26 млн штук, получив в итоге 180 млн подключенных абонентских устройств и более 75% населения, имеющего не менее одной активной SIM-ки. Здесь конкуренция перешла с количественного на качественный уровень и, в частности, потребует в ближайшие три года 70-миллиардных инвестиций в сети 3G и ежегодных бюджетных вливаний в конверсию радиочастотного спектра в размере 130 млн руб.

Хит-2007, как и ожидалось, – широкополосный доступ с 50%-ным годовым ростом и 4,8 млн подключенных домохозяйств. По ожиданиям главы ведомства, последняя цифра в течение 2008 г. удвоится. К данным Мининформсвязи добавлю оценки агентства «iKS-Консалтинг» среднего проникновения ШПД в России – 10%, а без учета Москвы – 6,5% (подробнее см. «ИКС» № 2'2008, с. 36–39).

Однако

относительные цифры роста, которыми «kozyряет» Мининформсвязи, не устраивают ни начальство (первого заместителя председателя правительства Сергея Иванова), ни коллег из смежного МЭРТа. «Это не должно быть предметом для эйфории из-за низких начальных показателей – по некоторым показателям мы начинали с нуля, – посетовал вице-премьер. – Оценивать деятельность отрасли только по относительным показателям неправильно. Мы отстаем от большинства цивилизованных стран. Надо не сохранять набранные темпы роста, а их существенно увеличивать».

«По оценкам английских специалистов, каждые 10% роста ИКТ дают 0,6% прироста ВВП», – министр Рейман вступил в опосредованную полемику о пользе относительных цифр. Только с ними-то и выходит незадача. По данным главы ведомства, доля ИКТ в структуре ВВП выросла с 3,2% в 2000 г. до 4,8% в 2007 г. Те, кто следит за развитием событий, помнят, что 5%-ный вклад в ВВП уже анонсировался на коллегии, посвященной итогам 2004 г., затем был снижен до 4,8% и в таком замороженном состоянии просуществовал до 2007 г. А это плохо согласуется с планами отрасли, выдвинутыми еще в начале 2006 г., к концу десятиле-



тия удвоить свою долю в ВВП (см. «ИКС» № 4'2006, с. 8–9).

Похоже, сектору ИКТ не на словах, а на деле предлагается стать локомотивом экономики. «Наша экономика малоэффективна. Об энергосбережении говорить не приходится, – заявил Сергей Иванов. – ИТ должны и способны внести существенный вклад в повышение производительности труда и эффективности экономики в целом».

Стабильная электросвязь уходит с первых ролей на прикладные, становится инструментом для реализации больших национальных задач и гарантом успешного «рапорта наверх». Поэтому

Ставка

– на отечественную микроэлектронику, производство отечественного ПО и поддержку высокотехнологичных компаний. А также на то, что в этом году заработают технопарки – добавим, на четвертый год после внесения инновационных зон в национальные приоритеты.

По данным Минсвязи, доля ПО и услуг по его внедрению в структуре ИТ-рынка растет и в 2007 г. превысила 44%. Объем рынка ПО составил около 80 млрд руб. По словам Л. Реймана, сегодня разработка ПО – единственный сектор в ИТ, который демонстрирует высокие устойчивые темпы роста экспорта. В прошлом году произошел прорыв: по объемам заказов на разработку ПО Россия вышла на третье место после Индии и Китая. При этом, по свидетельству министра, наши компании выдерживают конкуренцию в нише сложных комплексных продуктов. И если раньше основными рынками сбыта российских разработок были США и Канада, то в 2007 г. наше ПО пошло в Европу.

Стоит заметить, существующий объем экспорта на уровне \$2 млрд лишь на \$0,2 млрд превышает показатели 2006 г.

(в прежние годы рост наблюдался более значительный). Поэтому в ближайšie три года экспорту ПО придется расти с удесyтеренной силой (не менее чем по \$2,5 млрд в год), чтобы в 2010 г., как запланировано, достичь символического рубежа в \$10 млрд. Поправки в Налоговый кодекс, льготы по ЕСН, утверждение порядка аккредитации ИТ-компаний, замена ряда налогов единым налогом с оборота, по мнению руководства отрасли, помогут нашим компаниям конкурировать на мировом рынке. (Подробнее об информатизации-2007 и -2008 → см. на с. 38.)

Возмутитель спокойствия

позитивно динамичного поля ИКТ, как и размеренно домашнего течения итоговой коллегии, – это почта.

«Чем больше почта оказывает услуг, тем больше растет отрицательный финансовый результат», – констатировал новый гендиректор ФГУП «Почта России» со сбербанковским прошлым Андрей Казьмин. И правда, рост доходов и объема предоставления услуг более чем на 20% привел чуть ли не к удвоению убытков – с 2,8 млрд в 2006 г. до 4,6 млрд. А ежегодные компенсации оказания услуг из бюджета – всего 146 млн руб.

Причины глава «Почты России» видит в заниженных тарифах на регулируемые услуги (в 2007 г. их коррекции не проводилось, например, тарифы на заказную корреспонденцию в 2 раза ниже реальных затрат), в несовершенстве законодательной базы, в росте численности персонала, в повышении на 38% расходов на оплату труда (при этом зарплата в структуре расходов почты составляет 70%, а ее среднее значение по-прежнему невелико – 8263 руб.). Результат – трудности с нахождением «вектора мотивации» персонала и высокая текучесть кадров. Несмотря на это, в 2007 г. впервые за

многие годы были открыты 30 новых отделений связи.

Задачи года нынешнего логичны: добиться, чтобы услуги приносили почте доходы; навести порядок в финансовом хозяйстве; повысить тарифы, разработать механизм субсидирования социальных функций; получить бюджетные ассигнования на модернизацию (скажем, на почтовую авиацию, которая в России, в отличие от других стран, отсутствует). Глава «Почты России» не намерен стесняться использовать зарубежный опыт – например, в США почта освобождена от налоговых выплат.

«Почта России» вряд ли может являться объектом инвестиционного интереса, поэтому об акционировании говорить нечего», – заявил А. Казьмин. А вот создание госкорпорации на базе нынешнего ФГУП, по его мнению, разумно и не повлияет на состояние конкуренции на рынке почтовых услуг.



Целевые показатели развития Мининформсвязи относит еще дальше, чем в прошлом году: не к 2010-му, а к 2015 г. Отрадно то, что страну начинаем мерить не внутренними местечковыми, а международными мерками – «Коперника... а не мужа Марьи Ивановны, считая своим соперником».

А это значит, что через восемь лет России предстоит подняться примерно с 50-го до 20-го места в мировых рейтингах развития информационного общества и с 43-го до 10-го – в рейтингах в области доступности телекоммуникационной инфраструктуры. То есть двигаться семимильными шагами – по семь пунктов в год. Что ж, попутного нам ветра. ИКС

Автор ждет комментариев в своем блоге на

www.iksmidia.ru



Целевые показатели использования ИКТ в социально-экономической сфере

Целевые показатели	2007	2015
Доля учреждений, имеющих доступ к единой научной сети	2%	100%
Доля библиотечных фондов, переведенных в электронную форму	3%	50%
Доля медицинских учреждений, использующих систему учета историй болезни	3%	100%
Доля населения, имеющего доступ к службе "112"	1%	100%

Источник: Мининформсвязи России

Как утверждают классики, идеи, овладевая массами, становятся материальной силой. Услуги связи, несмотря на их невещественность и неосвязаемость (→ см. тему номера, с. 42–74 ←), массами овладели вполне. Гости нашей рубрики – те, кто способствует этому процессу и на практике занимается превращением эфемерных услуг в звонкую монету.



**Сергей
Викторович
НАЗАРОВ,**
вице-президент
по маркетингу
«Комстар-ОТС»

Родился 23 ноября 1971 г. в Пензе. В 1995 г. окончил Московский физико-технический институт, позже – очную аспирантуру Московского технического университета связи и информатики. Кандидат технических наук. В 2007 г. окончил Высшую школу экономики по специальности «Финансы и кредит».

С 1994 г. занимал ряд должностей – от инженера технической поддержки продаж в московском представительстве AT&T до заместителя директора по продажам в московском представительстве Lucent Technologies. С 2003 по 2006 г. возглавлял департамент по работе с клиентами ОАО «ЦентрТелеком», с января 2006 г. по июнь 2007 г. – заместитель генерального директора – коммерческий директор ОАО «ЦентрТелеком». В июне 2007 г. назначен вице-президентом по маркетингу компании «Комстар–Объединенные ТелеСистемы».

Хобби: плавание, парусный спорт, горные лыжи.



**Сергей
Витальевич
РУМЯНЦЕВ,**
исполнительный
вице-президент
ГК «Связной»

В 1989 г. окончил Тверское суворовское военное училище, в 1994 г. – Военную академию экономики, финансов и права (бывший Военный институт иностранных языков). Год прослужил в международном отделе Военно-космических сил России.

В 1995–1996 гг. работал в компании British American Tobacco представителем по торговому маркетингу. В 1996 г. перешел в компанию United Distillers and Vintners (крупнейший производитель алкоголя в мире) на должность дистрибьютора-супервайзера.

В 1997–2000 гг. – на руководящих должностях в дистрибьюторских компаниях.

В 2001–2003 гг. руководил отделом закупок в компании Metro Cash & Carry. С 2003 по 2005 г. – национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами в компании «Nike-Россия».

С февраля 2005 г. – коммерческий директор группы компаний «Связной». С 1 января 2008 г. – исполнительный вице-президент ГК «Связной».

Родился в 1976 г. в Баку. Окончил с отличием Азербайджанский технический университет по специальности «инженер». Затем в течение пяти лет работал в стамбульской штаб-квартире компании «Проктер энд Гембл» в должности менеджера по торговой марке.

В августе 2003 г. вошел в совет директоров ЗАО «Айпинэт», а в январе 2004 г. был назначен генеральным директором компании.

Получил степени MBA в Гарвардской школе бизнеса и MPA (Master in Public Administration) в Гарвардской школе государственного управления имени Д.-Ф. Кеннеди.

Является казначеем Гарвардского клуба России.



**Мурад
Рафаэльевич
СОФИЗАДЕ,**
генеральный
директор
ЗАО «Айпинэт»

Родилась 7 июля 1977 г. Окончила Московский государственный лингвистический университет им. Мориса Тореза. Свободно владеет английским и французским языками.

С 2000 г. занимается маркетингом и развитием бизнеса в российских и зарубежных компаниях. Участвовала в деятельности бизнеса российского представительства Lycos Europe. Ранее занималась организацией маркетинговых и образовательных мероприятий в сфере телекоммуникаций в России и за рубежом. В холдинге Next Media Group с 2004 г.



**Надежда
Александровна
АНЩИФЕРОВА,**
заместитель
генерального
директора, Next
Media Group



Роберт СТАБЛБАЙН:

«Россия – это судьба»

Роберт СТАБЛБАЙН, президент InfiNet Wireless, российской компании-производителя оборудования широкополосного беспроводного доступа, вот уже 20 лет живет и работает в России. Здесь у него большая дружная семья, успешный бизнес (см. «ИКС» № 9'2007, с. 29–47).

Так осуществилась зародившаяся еще в юности мечта увидеть загадочную Россию своими глазами.

→ Досье «ИКС»

Роберт СТАБЛБАЙН родился в апреле 1966 г. в Бостоне, шт. Массачусетс, США. Окончил Williams College по специальности Soviet Studies (славистика). С 1988 г. постоянно проживает в России. Жена Ирина, пятеро детей: дочь Соня – 11 лет, сыновья Николас – 15 лет, Робби – 4 года, Тедди – 2,5 года и Тимми – 1,5 года.

Истоки судьбы

Моя американская семья (мама, папа и четверо сыновей) – типичная для США и Новой Англии, обосновалась в Бостоне около 40 лет назад. Профессия папы (увы, его уже нет с нами) – девелопер по недвижимости. Он создал семейную компанию, где сегодня работают мама и три моих брата.

В детстве и юности мы часто ходили с отцом в походы. В штате Нью-Хэмпшир есть замечательные горы, Президентский хребет, куда мы любили ездить впятером. А сейчас я вожу туда (правда, раз в год) своих старших детей. Впечатления от природы были столь яркими, что остались на всю жизнь.

Другое увлечение – спорт: баскетбол, плавание, бейсбол. В баскетбол играл за сборную университета. Что самое хорошее в детстве? Родители, братья, друзья.

Однажды, в восьмом классе средней школы к нам на урок пришел молодой, энергичный и очень харизматичный преподаватель русского языка Билл Холл. Он начал рассказывать о культуре terra incognita, о том, какие чудеса происходят за «железным занавесом», в далеком Советском Союзе. Слушали мы его с открытым ртом, а когда Билл спросил, кто в девятом классе (в США это high school) готов взяться за русский язык, дружно подняли руки. И не пожалели. Он сумел пробудить интерес к загадочной России, вкладывая в свои уроки душу, прививая любовь к языку и культуре этой страны.

А когда весной 1983 г. (к тому времени я только год изучал русский язык) Билл Холл предложил поездку в Советский Союз, устоять было невозможно. И хотя накануне во время баскетбольного матча я сломал ногу, все равно поехал – на костылях.

Ну а после поездки сомнений не было – Williams College, специальность Soviet Studies. По окончании колледжа – бакалавр по специальности русский язык, русская культура и литература плюс (как это принято в США) экономика.

Кстати, родители отнеслись к моему выбору хоть с некоторой настороженностью, но с пониманием. Правда, они любое начинание своих сыновей воспринимали положительно и всегда поддерживали.

Но тогда я, конечно, и предположить не мог, что Россия станет моей судьбой.

Первые шаги по terra incognita

Второй раз я оказался в России в феврале 1988 г., сразу после окончания университета. Приехал на четырехмесячную стажировку, но... остался и живу в этой замечательной стране уже 20 лет. В глазах моих соотечественников это был очень смелый и необычный шаг. Но я столько слышал, столько читал об «империи зла», что захотелось посмотреть на все это своими глазами. Один из первых запомнившихся «кадров»: мороз, я плаваю в бассейне «Москва» под открытым небом.

Я приехал в Россию без денег, без связей, без четкого плана действий, но с твердым намерением создать свой бизнес. Мне было только 22, однако воспитание в семье, где отец сам построил собственное дело, где все соседи были такие же энергичные люди, зародило и укрепило во мне желание стать успешным бизнесменом. Каким он будет, мой бизнес, я тогда и представления не имел.

Сначала работал в московском бюро «Лос-Анджелес Таймс» и параллельно давал уроки английского. Однажды мне предложили репетиторство в группе продвинутой молодежи, среди них был Аркадий Волож – так я познакомился с будущим «Яндексом».

Как-то после урока я достал из своего студенческого рюкзака несколько брошюр, привезенных из Америки, в том числе проспект Radio Shack (магазин универсальной электроники) и показал его Аркадию. У него загорелись глаза: «Боже мой! Ты можешь достать вот этот, этот?..» – он показывал на компьютер. Я пообещал узнать и начал звонить в Америку.



С женой Ириной

Через месяц безрезультатных звонков в ответ на мои настойчивые просьбы один из менеджеров Radio Shack заявил: «Я не верю в успех вашего дела, но если будет 100%-ная предоплата и товар из Брюсселя заберете самостоятельно, то одну партию компьютеров продам». Так в конце 1988 г. родился CompTek International, и мы с Аркадием начали торговать компьютерами.

Фирму мы зарегистрировали в Бостоне при скромной финансовой поддержке американского партнера, которым стал Кен Миллер, сосед моих родителей и преуспевающий бизнесмен в области телекома США 80-х. И сейчас помню его слова: «Роберт, если бы я не видел, с каким усердием ты занимался баскетболом и добивался успеха, то никогда не дал бы тебе \$20 тыс.». Сегодня такая сумма стартового капитала не кажется большой. Но тогда мы смогли открыть свой первый офис в Бостоне по заказу оборудования. А основной офис размещался в Москве, на квартире Аркадия, где он жил с женой



С сыновьями Робби и Тедди, 2006 г.

и ребенком. Там и принимали клиентов, в домашних тапочках и с домашним чаем.

Вверх по лестнице к своему бизнесу

В начале 90-х мы с американским партнером Джоном Бойнтоном создали еще одну компанию – «Диомидис». Фирма продавала в Россию экзотические по тем временам вещи: большие американские автомобили, снегоуборочную технику, автопогрузчики... Сначала успешно, потом не очень. «Экзотическое коммерческое баловство» продолжалось недолго. Я вовремя понял, что это не мое, мое – бизнес в ИТ.

В 1996 г. из CompTek'a я перешел в Kodak, где 4 года проработал генеральным директором Kodak-Украина. Эта работа дала мне огромный профессио-

нальный опыт, который можно получить только в крупной корпорации.

Осенью 2003 г. на базе CompTek AquaLabs была организована новая компания – InfiNet Wireless, специализация которой – разработка и производство оборудования BWA для передачи данных. Совет директоров InfiNet назначил меня ее руководителем. Первая «ударная» команда InfiNet – П. Кочегаров, А. Раппопорт, И. Акулов – работала еще как CompTek AquaLabs в составе CompTek, причем без инвесторов. Ее успех был очевиден: известный бренд

→ P.S.

– Ваши жизненные ценности?

– Главная личная задача – создавать что-то полезное, любить Бога и брата своего, жить и трудиться по христианской совести и вместе с женой правильно воспитать детей. Я принял православие, поскольку мы с женой считаем, что это основа для воспитания детей и сохранения семейных ценностей. Душа, ум и тело требуют постоянного совершенствования. Поэтому так важно продолжить свое духовное и интеллектуальное развитие, держать себя в хорошей физической форме.

– А в профессиональном плане?

– Основная задача – сохранить лидирующее положение InfiNet Wireless на быстрорастущем российском рынке BWA. Есть планы по развитию в СНГ, укреплению положения на рынках дальнего зарубежья (Индия, Ближний Восток, Юго-Восточная Азия, ЮАР), чтобы в ближайшие два года хотя бы в пяти из них уровень нашего бизнеса достиг того, что имеем в России. Планы, можно сказать, амбициозные, но заниматься чем-то посредственно мне неинтересно.

– Какой вы руководитель? Строгий, придирчивый или мягкий, демократичный?

– За 20 лет жизни и работы в России я убедился, что в российских условиях быть мягким руководителем нельзя. К нарушениям надо относиться строго, хотя и учитывать все обстоятельства. Во всяком деле нужна разумная дисциплина. Руководитель должен уметь принимать решения, быть преданным своему делу, вкладывать в него душу, уметь вести людей за собой и генерировать новые идеи.

Что касается моих «руководящих» качеств, то, как принято говорить в Америке, я постоянно работаю над собой (изучаю

Revolution несколько лет «держал» половину российского рынка BWA)

Передо мной, уже в качестве президента InfiNet, стояли две ключевые задачи: привлечь инвесторов и выйти на международные рынки. Считаю обе в целом решенными. Инвестиции есть, фирма успешно работает примерно на 20 зарубежных рынках.



«Моя американская семья»

литературу – техническую, маркетинговую и пр.), так как не считаю качества руководителя только природными – их нужно развивать и совершенствовать. Думаю, что я как раз на этом пути.

– Как проводите свободное время? Чем увлекаетесь?

– Его фактически нет. Свободное время – это свобода от всего, не только от работы. А у меня большая семья. Жена и дети нуждаются в моем внимании: то в спортзал, то с английским помочь, то на выставку или в детский театр сходить... Поэтому все, что остается от работы, достается детям и жене.

С огромным удовольствием, но, к сожалению, редко мы с женой ходим в оперу и на балет. Очень люблю читать – и англоязычных писателей, и русскую литературу. Предпочитаю классику – от Грибоедова до Салтыкова-Щедрина, из более поздних писателей – Сашу Соколова, Василия Шукшина.

Нравится российское кино. Еще в США, примерно в 1987 г., мне было нанесено два «культурных удара»: я увидел фильм Тарковского «Андрей Рублев», а потом услышал кассету Владимира Высоцкого «Охота на волков». И я сказал себе: «Пожалуй, мне надо ехать туда, где все это происходило и происходит». Теперь я в России, и мне здесь хорошо.

Записала Галина БОЛЬШОВА

ОТ СКОВАННОСТИ ОТ НЕСОГЛАСОВАННОСТИ



НАВСТРЕЧУ SOA*

Хотите повысить гибкость ИТ-инфраструктуры, чтобы быстрее адаптироваться к изменениям современной бизнес-среды? Переходите на сервис-ориентированную архитектуру. Решения на базе SOA от IBM – это аппаратные средства, сервисное обслуживание и программное обеспечение, в том числе IBM WebSphere. С его помощью в таких российских компаниях, как Альфа-Банк, смогли интегрировать ИТ-инфраструктуру, добились ее эффективности и масштабируемости и теперь работают над внедрением SOA в масштабах всего предприятия.

Альфа-Банк уже идет по этому пути. IBM поможет вступить на него и Вам.

WebSphere

Подробнее на ibm.com/software/ru/campaign/soa/

IBM, логотипы IBM и WebSphere являются товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками International Business Machines Corporation в США и/или других странах. © 2008 IBM Corporation. Все права защищены.

*SOA (Service Oriented Architecture) Сервис-ориентированная архитектура.

Effortel метит в федеральные ритейловые операторы

Группа компаний Effortel Russia (работает в России с июня 2007 г.) объявила о планах развития своего бизнеса на ближайшие 5 лет. Основная задача – создание на телеком-рынке узнаваемого федерального бренда ритейлового оператора фиксированной связи. Обеспечивать продвижение бренда, обслуживающего и корпоративный, и частный сектора, будут все подразделения Effortel (федеральный мультисервисный оператор, магистральный оператор связи, контакт-центр, контент-провайдер и оператор беспроводного ШПД), которые работают не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

Кроме того, Effortel собирается внедрить первую ритейл-франшизу для оператора услуг triple play, по условиям которой региональные операторы смогут предоставлять своим клиентам под единым брендом продукты и услуги, предоставляемые из федеральной мультисервисной сети компании. Собственная магистральная сеть позволит Effortel предоставить интернет-доступ в любой город по московским ценам, но произойдет это, скорее всего, через год-два (как сказал директор по развитию Effortel Russia А. Кархов, «мы не собираемся "продавливать" рынок ценами и участвовать в гон-



М. Сусов, гендиректор

Effortel Russia: «Сегодня немало компаний, которые пляшут от технологий, а мы продвигаем клиентоориентированную модель»

ках дискаунтеров»). Сейчас Effortel уже работает в 22 российских городах, имеет 25 тыс. частных и 3 тыс. корпоративных абонентов ШПД. В планах на 2012 г. – охват территории, где проживает 40% населения России, 700 тыс. домохозяйств и 55 тыс. бизнес-пользователей.

www.effortel.ru

HP Service Manager 7.0 обрусеет

Департамент HP Software объявил о результатах своей работы в России в 2007 г., которые даже на фоне прошлогодних успехов оказались весьма впечатляющими. Если в 2006 г. объемы продаж HP Software в России увеличились на 30%, то в 2007 г. рост бизнеса составил 65%. По словам директора департамента HP Software Россия С. Лобова, эти

успехи были обусловлены расширением портфеля продуктов для интеллектуальной обработки данных и оптимизации бизнес-технологий за счет интеграции продуктов компаний Mercury, Opware, SPI Dynamics и др., купленных HP не так давно. Причем ни одна из этих компаний на российском рынке раньше не работала, а сейчас продукты, созданные на базе

их решений, сразу находят спрос у заказчиков HP.

В конце 2007 г. состоялся выпуск ПО нового поколения для автоматизации работы служб эксплуатации ИТ на предприятиях HP Service Manager 7.0. Оно объединило решение для автоматизации работы служб технической поддержки пользователей и управления ИТ-услугами HP Service Desk (на его основе на российских предприятиях выполнено более 200 проектов) и систему управления процессами оказания ИТ-услуг HP Service Center, полученную HP в результате покупки компании Peregrine в 2005 г. На 2008 г. запланирован выпуск локализованной для России версии HP Service Manager 7.0. Это будет второй русифицированный продукт в истории HP Software.

www.hp.ru/software

Кадровые назначения

«ЦентрТелеком»
Константин КРАВЧЕНКО назначен первым заместителем директора Московского филиала.

АФК «Система»
Сергей БОЕВ назначен вице-президентом по развитию целевых программ и непубличных активов.

МТС
Виталий САВЕЛЬЕВ избран председателем совета директоров.

МТС Украина
Андрей ДУБОВСКОВ назначен гендиректором.

MegaFon International
Алексей НИЧИПОРЕНКО назначен гендиректором.

«Скай Линк»
Геннадий ГОЛАНТ назначен заместителем гендиректора – техническим директором.

«Дельта Телеком»
Николай ДЕМЕНЧУК назначен гендиректором.

«Синтерра»
Ярослав БРАНЕВСКИЙ назначен директором представительства в Томской области.

«Ренова Медиа»
Александр ТРЕТЬЯКОВ назначен директором департамента слияний и поглощений.
Виктор ЧУРЮКИН назначен директором департамента управления закупками.

«Комкор»
Денис ЛОБАНОВ назначен гендиректором.
Леонид ГУШТУРОВ назначен заместителем гендиректора по коммерческой деятельности.
Олег ЦЫМБАЛОВ назначен финансовым директором.

Orange Business Services
Игорь МОРОЗОВ назначен директором по продажам в России и СНГ.

СТИ
Роман АЛЬМЕНДИНГЕР назначен гендиректором.

IBS
Елена ДАНИЛОВА назначена руководителем практики HR-консалтинга.

Huawei Technologies
Сергей РАУДСЕПП назначен заместителем директора и директором по стратегическому развитию регионального представительства на Украине.

«Квазар-Микро»
Анатолий ХАРЛАМОВ назначен заместителем гендиректора по работе с госсектором.

Perimetrix
Андрей ТАТАРЕНКО назначен коммерческим директором.

Беспроводные гарнитуры для Microsoft Office Communicator 2007

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Серия Jabra GN9300

www.jabra.com



Наш партнер:

АМТ-ГРУП: +7 495 725-7660

Jabra

реклама



M&A

Совет директоров «Связьинвеста» одобрил присоединение «Центрального Телеграфа» к «ЦентрТелекому».

АФК «Система» увеличила свою долю в «Далькомбанке» (Хабаровск) с 48,16 до 98,65%.

«ПетерСтар», входящий в ГК «Синтерра» приобрел компании «Газинтернет» и «ЕвроТелеком», работающие в Калининграде.

МТС увеличила до 100% свою долю в компании «Мобильные системы связи» (Омск).

«Скай Линк» довел до 100% долю своего участия в компаниях «Тверская сотовая связь», «ВладТелеком», ПКФ «Сотел-Астрахань», «Сотовая связь-Алания», «Астарт», «Сотовая телефонная связь», «Ульяновская сотовая связь», «Курганский сотовый телефон», «СОТЕЛ-Читинская сотовая связь», «Южно-Сибирская сотовая связь», «Амурский сотовый телефон».

«Сумма Телеком» купила «Эсотел-Русстелком», альтернативного оператора фиксированной связи в Республике Саха (Якутия).

Провайдер мультимедийных развлечений **Playfon** приобрел международное мобильное комьюнити **wappy.to**.

Эстонская инвестиционная группа **Ambient Sound Investments** приобрела 30% акций **LogneX** (Москва), разработчика сервиса «МойСклад».

HP заключила окончательное соглашение о приобретении **Exstream Software**, поставщика корпоративного ПО для создания и публикации документов.

Sun Microsystems подписала соглашение о покупке **Innotek**, производителя ПО для задач виртуализации.

IBM приобрела **Net Integration Technologies**, поставщика серверного ПО для малого и среднего бизнеса.

Nvidia достигла договоренности о покупке **Ageia Technologies**, разработчика в области игровых продуктов.

Oracle покупает **Captovation**, разработчика ПО для обработки документов.

«ЭР-Телеком»: от плановой убыточности к IPO

Федеральный телекоммуникационный провайдер «ЭР-Телеком Холдинг» подвел итоги своей работы на корпоративном и частном рынках в 2007 г. Компания предоставляет услуги платного кабельного ТВ и широкополосного интернет-доступа по технологии Ethernet в 15 городах своего присутствия. В прошлом году монтированная емкость сети «ЭР-Телеком» увеличилась на 950 тыс. домохозяйств и достигла 2,3 млн квартир, в 4 городах присутствия была запущена услуга телефонии по технологии Ethernet под брендом «Горсвязь», а в 2008 г. ее планируется внедрить почти во всех городах, обслуживаемых «ЭР-Телекомом».

По состоянию на 1 февраля 2008 г. у компании было в общей сложности 917 тыс. абонентов, из них 71% поль-

зовались КТВ, 27% составляли частные клиенты службы доступа в Интернет, по 1% – корпоративные интернет-абоненты и абоненты «Горсвязи». Безлимитные тарифы на доступ в Интернет есть во всех городах сети «ЭР-Телеком», самые низкие цены в Перми и Ижевске (причем там они уже несильно отличаются от московских).

Пока компания является планово-убыточной. Около 40% ее затрат приходится на подключение абонентов. В 2008 г. «ЭР-Телеком» распространит свое присутствие еще на два города (Н. Новгород и Новосибирск) и завершит формирование своей сети. Это будет последний год активного инвестирования и последний убыточный год. С 2009 г. компания рассчитывает начать получать операционную прибыль. А на вторую половину 2009 г. запланировано проведение IPO.

www.ertelecom.ru



А. Семериков,
гендиректор «ЭР-Телеком Холдинг»: «2007-й был годом самого быстрого роста компании за последние 5 лет»

Shiron активизируется в России

Shiron Satellite Communications (Израиль) анонсировала свое новое VSAT-оборудование и объявила о скором открытии сервисного центра на базе своего российского дистрибьютора – компании «Седиком».

Два года назад Shiron предложила российским VSAT-операторам терминалы InterSKY с поддержкой технологии DVB-S2 и адаптивной кодовой модуляцией в прямом и обратном спутниковых каналах. Мультисервисная IP-сеть на основе InterSKY обеспечивает экономию спутникового ресурса (по сравнению с DVB-S – до 70%) и управление назначением ресурса по времени, позволяя динамично

менять схему доступа от SCPC до BoD и Random Access. Новое поколение удаленных спутниковых терминалов iRG-S2 и iRG-S2pro построено на базе InterSKY, но использует два DVB-S2-приемника.

В числе достоинств оборудования Shiron – возможность масштабирования сети (от 4–5 до нескольких тысяч VSAT), гарантированный SLA (QoS) и отсутствие джиттера задержки. Последнее очень важно при использовании спутниковых каналов для связи с БД, поскольку механизм транзакций СУБД чрезвычайно чувствителен к флуктуации задержки.

По словам И. Гольцмана, регионального ди-



И. Гольцман: «В России сегодня только два хаба на оборудовании Shiron – в Москве и Твери, но – пока»

ректора по продажам Shiron в России и СНГ, компания намерена активизировать свою деятельность в России: в Москве вскоре появится не только сервисный центр, но и офис.

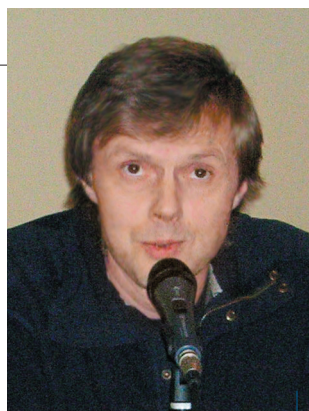
www.shiron.com
www.cedicom.ru

Антивирус как сервис

В ноябре 2007 г. столичный интернет-провайдер «Корбина Телеком» и разработчик антивирусов «Доктор Веб» запустили в эксплуатацию первый в России антивирусный сервис Dr.Web AV Desk, призванный защитить неопытных домашних пользователей. Его серверная часть устанавливается у интернет-провайдера, а на компьютер пользователя загружается клиентское ПО и антивирусные базы данных. Причем клиентская часть Dr.Web AV Desk устанавливается и на зараженный компьютер (с последующим его лечением). После

этого всю заботу о мониторинге сети, обновлении программы и антивирусных баз данных берет на себя администратор сети провайдера.

За первые два месяца работы Dr.Web AV Desk в сети «Корбины» в тестовом режиме услугой воспользовалось более 10 тыс. абонентов. Сейчас все клиенты «Домашнего Интернета» «Корбины» (а их более 400 тыс. в разных городах России) могут бесплатно подписаться на антивирусный сервис. «Доктор Веб» уже подготовил соответствующее масштабам «Корбины» количество серверов, с которых на клиентские



И. Данилов («Доктор Веб»):

«Dr.Web AV Desk – более мощная версия, чем коробочный Dr.Web»

компьютеры загружаются обновления программы и антивирусных баз данных. Пока Dr.Web AV Desk есть только у «Корбины», но «Доктор Веб» готов сотрудничать со всеми поставщиками телематических услуг.

www.corbina.ru,
www.drweb.com



В. Иванов (Cisco): «Самый ненадежный и самый дорогой элемент ЦОДа – человек, поэтому из ЦОДа его нужно убрать»

Мировая премьера решений Cisco для ЦОДов

состоялась в Москве. Концепция архитектуры центра обработки данных нового поколения Data Center 3.0 предусматривает виртуализацию всех ресурсов ЦОДа (серверов, сетевых сервисов и хранилищ данных) и построение его на базе унифицированной сети.

Платформа коммутации Nexus 7000 с унифицированной матрицей коммутации позволяет одновременно коммутировать трафик хранения данных,

Ethernet- и IP-трафики. В будущем она сможет поддерживать технологию Fiber Channel over Ethernet, которая не допускает потери пакетов, что очень важно в работе ЦОДа. Матрица коммутации Nexus 7000 имеет емкость до 15 Тбит/с на одном шасси, 512 портов 10 Gigabit Ethernet и поддерживает будущие технологии 40 и 100 Gigabit Ethernet.

Nexus 7000 работает под управлением ОС Cisco NX-OS, с помощью которой можно обновлять версии ПО, не прерывая предоставления услуг.

Поддержка функций виртуализации позволяет делить систему на несколько логических устройств, и на каждом из них могут быть запущены собственные процессы.

Пока новая унифицированная сеть для ЦОДов работает только в лаборатории Cisco. После сертификации и тестирования она станет коммерчески доступной.

www.cisco.ru

Кбайт фактов

АФК «Система» открыла офис в Нью-Дели (Индия), который будет представлять все бизнес-направления компании.

В 42 населенных пунктах Свердловской области заработало цифровое телерадиовещание.

«Комстар-Директ» увеличил пропускную способность своей интернет-магистральной на участке между узлами в Москве и Франкфурте-на-Майне до 40 Гбит/с.

«Синтерра» станет основным поставщиком услуг доступа в Интернет для филиалов **«Мультирегиона»**, а он, в свою очередь, организует последнюю милю по VPN-каналам для федеральных проектов **«Синтерры»**.

Orange Business Services ввела в эксплуатацию первую очередь мультисервисной сети в Москве (более 10 узлов связи и более 500 портов FastEthernet и GEthernet).

«Рэйс Телеком» установила для администрации президента и правительства Чеченской Республики дополнительные станции спутниковой сети SPIN, которые обеспечат высокоскоростной двухсторонний доступ к Интернету и электронной почте.

«Скай Линк» запустил в Москве мобильное медиавещание, а в партнерстве со **«Стрим-Контентом»** открыл доступ с мобильных телефонов к телеканалам «Стрим-ТВ» в Москве и Санкт-Петербурге.

«Комстар-Директ» для подписчиков услуги «Интернет + ТВ» запустил в тестовом режиме сервис «повтор ТВ» (просмотр в любое время транслировавшихся ранее программ эфирного ТВ).

ВСС Company внедрила гибкую систему авторизации пользователей по персональным ключам с единой точкой авторизации в корпоративной информационной системе аппарата губернатора Ямало-Ненецкого автономного округа.

Проводная гарнитура Jabra для Microsoft Office Communicator

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Jabra GN2000 USB

www.jabra.com



Наш партнер:

АМТ-ГРУП: + 7 495 725-7660

Jabra

реклама



Директора российских школ могут спать спокойно

Российских школ, получивших комплекты дисков с лицензионными программами, с каждым днем становится все больше. Напомним, что проект «Обеспечение лицензионной поддержки стандартного базового пакета ПО для использования в общеобразовательных учреждениях России в 2007–2010 гг.», осуществляемый по инициативе Мининформсвязи России в рамках приоритетного национального проекта «Образование», стартовал 29 января 2008 г.

В базовый пакет входят операционная система, пакет офисных приложений, антивирусное ПО, архиватор, средства разработки, графический редактор, ПО для обработки фотоизображений, продукты для автоматизации процесса управления школой – всего 56 компакт-дисков.

Право использования стандартного пакета ПО на всех школьных компьютерах в течение трех лет с оформлением лицензии на государственного заказчика приобретено за счет федерального бюджета. Общий объем выделяемых средств – 2,7 млрд руб., из них около 2 млрд предназначено на приобретение лицензий и обеспечение закупленных программ. В пересчете на одну школу стоимость лицензионного пакета ПО на три года составит около 30 тыс. руб., или 2 тыс. руб. на один школьный компьютер (примерно 5% от рыночной цены ПО). Остальные средства пойдут на обеспечение функционирования службы поддержки пользователей.

Всего для российских школ будет выпущено 65 тыс. коробок с дисками, которые будут доставлены каждому из директоров школы под расписку. Планируется, что до 31 марта с.г. лицензионное ПО получат все без исключения российские школы.

www.minsvyaz.ru

Лицензионная поддержка образовательного ПО в действии:

→ интернет-супермаркет ПО SoftKey объявил о поставке миллиона лицензий на программный продукт WinRAR (инструмент для архивации, шифрования архивов, создания инсталляционных пакетов) в 56 тыс. общеобразовательных учреждений России в рамках общенационального проекта;

→ «EMS Почта России» осуществляет экспресс-доставку стандартных базовых пакетов с ПО для школ. Наибольшее число пакетов доставлено в Приволжский, Южный и Центральный федеральные округа. До конца февраля должно быть доставлено 55,5 тыс. таких отправок;

→ лицензионные продукты АВВУ – полнофункциональная версия электронного словаря АВВУLingvo и система распознавания АВВУFineReader, вошедшие в состав комплекта дистрибутивов «Первая ПОмощь 1.0», поступают в 64 тыс. российских школ. Вместе с комплектом школы получают права на использование операционных систем, офисных приложений, антивирусов и графических редакторов. По условиям лицензионного соглашения продукты АВВУ могут быть установлены на всех школьных компьютерах и, что особенно важно, данное ПО смогут использовать учителя на своих домашних ПК.

D-Link®
Building Networks For People

Активное оборудование для мультисервисных сетей

DES-7206/DES-7210



Уровень ядра

Расширенный функционал для мультисервисных сетей. Высокая плотность портов, поддержка IPv6.

DGS-3100-24/DGS-3100-48



Уровень распределения

Управляемые коммутаторы. Стекирование 10G, оптимальное соотношение цена/функционал.

DES-3028/DES-3052



Уровень доступа

Управляемые коммутаторы. Программное стекирование по технологии SIM. Оптимальное соотношение цена/функционал.



Компания «Тайле»
Дистрибутор сетевого оборудования

Товар сертифицирован. Реклама.

Москва: (495) 710-71-25; Санкт-Петербург: (812) 326-6005; Волгоград: (8442) 49-90-69; Воронеж: (473) 252-24-73; Екатеринбург: (343) 355-0227; Ессентуки: 8-906-479-62-67; Иркутск: (3952) 23-01-90; Казань: (843) 224-44-94; Краснодар: (861) 275-20-97; Красноярск: (3912) 40-49-22; Нижний Новгород: (831) 432-58-98; Новосибирск: (383) 262-08-68; Омск: (3812) 370-610; Орёл: (960) 36-91-30; Пермь: (342) 265-6521; Ростов-на-Дону: (863) 267-67-97; Самара: (846) 958-48-90; Тула: (4872) 36-30-09; Хабаровск: (4212) 73-79-80; Чита: (3022) 44-98-22; Ярославль: (915) 973-3025

E-mail: info@tayle.ru; <http://www.tayle.ru>

Технология виртуализации добралась до SMB

Компания «СВЕТ Компьютерс» объявила о запуске серийного производства и начале продаж на российском рынке сервера IntellectDigital ModularSystem, построенного на базе Intel Multi-Flex. В корпус высотой 6U можно установить до 6 блейд-серверов, до 14 жестких дисков общей емкостью до 2 Тбайт (с возможностью подключения дополнительной дисковой подсистемы емкостью до 12 Тбайт), Gigabit Ethernet-коммутаторы, блоки питания, вентиляторы, контроллеры системы хранения данных.

По словам гендиректора «СВЕТ Компьютерс» И. Долманова, технологии Intel Multi-Flex позволяют быстро подключать к системе новые компоненты (блейд-серверы, жесткие диски и т.д.) и сократить расходы на электроэнергию на 20–30%. Для максимального использования системных ресурсов в IntellectDigital ModularSystem предусмотрена возможность использования общего хранилища данных и виртуальных дисков. Это относительно недорогое, легко масштабируемое решение позволяет заменить от 3 до 10 серверов и имеет простую програм-



И. Долманов: «IntellectDigital ModularSystem найдут путь к сердцу заказчиков через их кошельки»

мную систему диагностики и управления. Удешевления системы удалось добиться за счет использования жестких дисков и коммутатора с интерфейсом SAS (Serial Attached SCSI). Преимуществами сетей хранения данных теперь смогут воспользоваться и SMB-компании.

www.svetcorp.net

Локальная Ethernet-сеть по обычной электропроводке

ZyXEL Communications объявила о выпуске на российский рынок линейки Powerline-адаптеров и интернет-центров, использующих технологию HomePlug AV для организации в доме проводной локальной сети без дополнительных кабелей. HomePlug AV позволяет передавать данные по протоколу Ethernet по обычной электропроводке. Речь идет о создании именно локальной сети, а не о доступе в Интернет «через розетку». HomePlug AV в отличие

от Wi-Fi без проблем работает в помещениях с железобетонными стенами. Дальность действия сети HomePlug AV – 300 м, реальная пропускная способность – 80 Мбит/с. Преимущество технологии – гарантированное качество доставки сигнала IPTV и HDTV.

Самое простое решение ZyXEL из линейки Powerline – адаптер PLA400 с портом Ethernet. Два таких адаптера позволяют соединить по электросети компьютер и любое другое устройство, в том числе приемник IPTV высокой четкости. В серию также вошли устройства с 4-портовыми Ethernet-коммутаторами (адаптер PLA470, два интернет-центра с Wi-Fi-точками доступа для выделенных Ethernet-линий (NBG318S) и ADSL2+ подключения (P660HWP)) и сетевой медиаплеер DMA1100P. Поставки адаптеров PLA400 и PLA470 уже начались, остальные устройства появятся в продаже в апреле 2008 г.

www.zyxel.ru



М. Медведев (ZyXEL Россия): «Основная радость заключается в том, что не надо тянуть никаких кабелей, они уже есть»

Кбайт фактов

MobileDIRECT запустила бета-версию поисковой системы для мобильных телефонов mimiPoisk.ru, основанную на поиске по многим источникам структурированной информации (вертикалям).

EastWind разработал для операторов связи продукт Roaming Data Exchanger, обеспечивающий обмен роуминговыми данными в режиме, приближенном к реальному времени (в формате NRTRDE).

Acision и **Seeker Wireless** выпустили систему высокоточной зональной тарификации для операторов мобильной связи, которая позволяет сделать площадь зоны в 50 раз меньше по сравнению с методом Cell-ID.

Alcatel-Lucent и **NEC** создают совместное предприятие по разработке решений для беспроводного широкополосного доступа по технологии LTE.

Ericsson передала бизнес-подразделение по производству YATC компании **Aastra Technologies** с головным офисом в Канаде.

CompuTel стала партнером **IBM** в области внедрения решений для управления активами и сервисами предприятия на базе программных продуктов IBM Tivoli.

«**Петер-Сервис**» получил сертификаты на автоматизированные системы расчетов Peter-Service HRS, Peter-Service RSS и Peter-Service BFN.

«**Оптимальные коммуникации**» станут дистрибьютором по поставке оборудования и решений для построения волоконно-оптических сетей производства **НПП «Полигон»**.

«**Контент-Хаус**» начал свою деятельность в качестве контент-провайдера и представил комплекс интерактивных видеослужб, в том числе VoD, «отложенный просмотр», NPVR, «плата за просмотр», интерактивные и компьютерные игры.

АСБТ и «**МегаФон**» подписали договор о присоединении сетей на зональном уровне.

Беспроводные гарнитуры для Microsoft Office Communicator 2007

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Серия Jabra GN9300

www.jabra.com



Наш партнер:

АМТ-ГРУП: + 7 495 725-7660

реклама



Кбайт фактов

Выручка «Информзащиты» в 2007 г. составила 1,28 млрд руб. (в 2006 г. – 1,02 млрд руб.). Наибольший рост показали Учебный центр (более 50%) и консалтинговые услуги в области ИБ (39%).

GN Netcom получила премию «Продукт года» журнала **Customer Inter@ction Solution** за модели гарнитур для call-центров и офисов, совместимые с Microsoft Office Communicator 2007 (GN9350 OC, GN9330 USB OC, GN2000 USB).

Nokia Siemens Networks подписала с «МегаФоном» рамочное соглашение о поставке в регионы России оборудования GSM/EDGE для сетей 2G и систем управления сетью и услугами, а также оборудования WCDMA/HSPA и соответствующих обновлений опорной сети 3G. Общая стоимость контракта – 320 млн евро, срок действия – до конца 2010 г.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



Huawei выводит радиорелейки на последнюю милю

Новая линейка цифрового радиорелейного оборудования Huawei OptiX RTN 600 объединяет возможности передачи данных и голоса как по радиоканалу, так и по оптическому волокну. Сегодня Huawei выпускает две модели оборудования серии RTN 600 – RTN 610 и RTN 620, нацеленные на уровень последней мили.

При выводе их на российский рынок компания учитывала, что уже получены первые лицензии на развертывание сетей 3G и начинается работа по предоставлению 3G-сервисов. Это позволит резко увеличить мощность сетей, но особого роста прибыли операторам ждать не

приходится. Решения RTN 600, отвечающие требованиям и 2G-, и 3G-сетей, обеспечивают полностью программную модернизацию от 4E1 к SDH-уровню. Интеграция оптического и радиорелейного оборудования, модернизация программным способом, а значит, возможность перехода к IP-сетям облегчают операторам внедрение 3G-услуг, позволяют снизить операционные затраты и сохранить инвестиции.

Объединение оптоволоконной трансмиссии и радиотрансмиссии на одной платформе с единой системой управления ведет к снижению числа ошибок: как известно, 60% сбоев возника-



А. Шпак (Huawei): «Решения RTN 600 отвечают требованиям 2G- и 3G-сетей»

ет при кроссовых и кабельных соединениях.

РРЛ-решения Huawei применяются в сетях операторов сотовой, фиксированной, спутниковой связи. Компания уже вышла с этим решением на российский рынок сотовой связи, подписав в 2007 г. контракт с нижегородской компанией НСС на ввод системы серии RTN 600 в коммерческую эксплуатацию.

www.huawei.com/ru

РТКОММ сегодня — это:

Современная IP магистраль с узлами во всех регионах России
Надежность и скорость при передаче Вашей информации
Оптимизация Вашего IT-бюджета

Гибкие тарифные планы

Превосходное качество и широкий спектр услуг:

- построение сложных корпоративных сетей
- надежный и качественный транзит Интернет-трафика
- размещение ресурсов в дата-центрах
- конвергентная IP телефония

**создаем
будущее,
объединяя
настоящее**

www.rtcomm.ru

Москва, ул. 2-я Звенигородская, д. 13, стр. 43
Тел.: +7 (495) 645-01-71, Факс: +7 (495) 645-01-71
E-mail: info@rtcomm.ru

«ТрансТелеКом» вооружился биллингом

для расчета за услуги дальней связи. По словам Н. Диденко, первого вице-президента по развитию ТТК, полгода, прошедшие с момента получения кодов доступа МГ/МН-связи, компания решала задачу подключения к сети корпоративных пользователей (прежде всего многочисленных подразделений РЖД). Одновременно велась подготовка к выходу на новый для компании пользовательский сегмент физических лиц. В апреле начнется их обслуживание в пилотных зонах, а полноценно такие услуги на всей территории РФ будут предоставляться к концу лета 2008 г.

АСР построена на базе конвергентного биллинга Oracle BRM, представляю-



А. Ларин, гендиректор «Микротест» (второй слева): Проект АСР в ТТК стал первым в России по внедрению Oracle BRM, а также TIVCO Business Works

щего собой единую платформу для тарификации и биллинга различных услуг связи, а также для управления взаиморасчетами с клиентами и партнерами. В состав комплексной системы также вошли CRM-система Oracle Siebel CRM, интеграционная сервисная

шина масштаба предприятия TIVCO Business Works; предбиллинговая платформа Comptel EventLink.

Партнером в реализации проекта, выполненного за 11 месяцев, стал «Микротест». Стоимость внедрения АСР составила около \$10 млн.

www.transtk.ru

Столичных старшекласников

будут обучать сетевым технологиям

В 17 школах ЮВАО Москвы запущен проект преобразования школьного курса информатики. Наряду с традиционной дисциплиной там внедряют курс «Основы информационных технологий», который входит в программу Сетевых академий Cisco. Особое внимание в нем уделяется вопросам защиты информации и эффективной работы в группе.

Старшекласники, прошедшие курс обучения, примут участие в олимпиаде по информационным технологиям. Победители будут приглашены на всероссийскую студенческую олимпиаду Cisco по сетевым технологиям.

Желание заниматься по программе Сетевых академий Cisco уже выразили около 200 учащихся.

www.cisco.ru

Ключевые слова – без ошибок

Центр речевых технологий завершил работу над технологией поиска ключевых слов Voice Digger, позволяющей автоматически определять ключевые слова и словосочетания в потоке слитной речи без предварительного прослушивания. Это первая в России коммерческая разработка в области audio data mining – одного из самых перспективных направлений цифрового компьютерного рынка в мире.

При построении моделей ключевых слов используется транскриптор русского языка и акустические модели фонов. На выходе Voice Digger предоставляет ссылку на звуковой документ и местоположение искомого слова или словосочетания. Метод является достаточно быстрым и не зависит от словаря. Уровень ошибок – всего 8%.

www.speechpro.com

Кбайт фактов

«Синтерра» завершила строительство земной спутниковой станции сопряжения в Южно-Сахалинске. Станция, оборудованная передатчиком мощностью 50 Вт и зеркалом диаметром 7 м, будет работать через спутник «Экспресс-AM2».

ГК «Компьюлинк» создала компанию Perimetrix для разработки систем защиты корпоративных секретов от инсайдеров.

«Микротест» внедрил в «ТрансТелеКоме» автоматизированную систему расчетов за услуги дальней связи с возможностью обслуживания до 10 млн абонентов на всей территории России.

Абоненты «ВымпелКома» в Москве (как предоплатные, так и постоплатные) получили возможность подключаться к услуге беспроводного доступа в Интернет через сеть Golden Wi-Fi.

Agilent Technologies выпустила осциллографы серии Infiniium с глубиной памяти 1 млрд выборок и аппаратной возможностью распознавать события длительностью 150 пс.

«Техносерв А/С» поставил систему защиты электронной почты филиальной сети «Внешторгбанка», обеспечивающую 10-уровневую проверку сообщений на все виды атак и двухуровневую защиту от вредоносного ПО.

«Белтел» в новом терминале калининградского аэропорта «Храброво» смонтировал СКС ADC KRONE True Net, развернул сеть Wi-Fi для багажной системы и организовал телефонную связь на базе оборудования Nortel.

«Метроком» в «Пулково-2» запустил сеть Wi-Fi на территории VIP-зала и двух бизнес-салонов.

Hitachi Data Systems приступила к созданию катастрофоустойчивой инфраструктуры хранения данных для обеспечения необходимого уровня емкости и производительности интегрированных систем управления всех организаций группы ЛУКОЙЛ.

Проводная гарнитура Jabra для Microsoft Office Communicator 2007

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Jabra GN2000 USB

www.jabra.com



Наш партнер:

АМТ-ГРУП: +7 495 725-7660

реклама





Сокращая время,
сжимая пространство

Ведущий дистрибутор Definity – MultiVantage – Communication Manager



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

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

COMP TEK

142784, МО, Ленинский р-н,
Бизнес-парк "Румянцево", стр. 1, подъезд 5, этаж 8
Тел.: (495) 745-2525 Факс: (495) 745-2527
www.comptek.ru e-mail: sales@comptek.ru

DIAMOND PARTNER

AVAYA

КЛИН КЛИНОМ

При продвижении профессиональной гарнитуры Jabra для центров телефонной связи компания GN Netcom сделала ставку... на центр телефонной связи. И выиграла. Результат: 72% потенциальных клиентов не только были проинформированы о преимуществах продукта, но и проявили заинтересованность в его тестировании.

Рынок, ты готов?

Казалось бы, какие могут быть трудности в B2B-коммуникациях? Целевая аудитория предельно четко очерчена, да и сам потребитель на первый взгляд остро нуждается в новшествах. Но в действительности все несколько сложнее. Дело в том, что в России вопрос о комфорте оператора до последнего времени всерьез не рассматривался и не имел точного финансового выражения. Выводя на российский рынок гарнитуру Jabra GN2000, GN Netcom столкнулась с необходимостью менять отношение российских телефонных центров к «незначительным» деталям. Назрела ли необходимость в высококлассных, и отнюдь не дешевых – от 2500 до 4500 руб., профессиональных гарнитурах в России? Разобраться в этом также предстояло GN Netcom.

Главные герои

GN Netcom надо было познакомить российский рынок с профессиональной гарнитурой GN2000. В Европе этот продукт был с воодушевлением принят call-центрами и активно используется с 2005 г.

GN2000 разработана специально для офисов и центров телефонной связи. Прочная и легкая (всего 51 г) гарнитура рассчитана на интенсивное использование в течение длительного времени. Ее широкие динамики снабжены шарнирными креплениями, которые автоматически регулируют наушники под индивидуальные особенности оператора. Все это помогает ему полностью сконцентрироваться на обработке звонков и общении с клиентом. Кроме того, GN2000 значительно улучшает качество передачи речи, что напрямую влияет на качество обслуживания. И, наконец, гарнитура безопасна для здоровья и защищает пользователей от повышенной акустической нагрузки.

Гарантия производителя на это оборудование – 2 года. Следовательно, комфорт оператора при 10-часовом рабочем дне обойдется в среднем 60 копеек в час.

Для выполнения поставленных задач GN Netcom воспользовалась услугами аутсорсингового call-центра. В проекте приняла участие компания Teleperformance Russia – один из крупнейших российских провайдеров услуг по связям с потребителями. Компания имеет богатый опыт в решении сложных коммуникативных задач, среди ее успешно реализованных проектов – организация «горячих линий» и центров консультирования для клиентов ведущих банков, лидеров в области страхования и автомобилестроения, международных розничных компаний.



Как это было

Проект был реализован в течение марта–июня 2007 г. За это время Teleperformance Russia сформировала и активировала базу из 560 действующих call-центров.

В ходе обзвона операторы выходили на руководство call-центров, выявляли заинтересованность во внедрении профессионального оборудования, представляли продукт и предлагали его для тестирования.

Тестирование стало ключевым моментом в продвижении GN2000. Чтобы раскрыть главные преимущества гарнитуры, только информирования недостаточно. Пользователь получил возможность испробовать продукт в повседневной работе и составить собственное мнение. Был выделен фонд из 1000 гарнитур, которые потенциальный клиент мог оставить себе. Что и логично: одно из декларируемых преимуществ GN2000 – долговечность, а в этом можно убедиться только на протяжении всего гарантийного периода.

Интересно, что call-центры Teleperformance Russia оборудованы гарнитурой GN2000 с начала 2006 г. GN Netcom фактически получила в свое распоряжение еще и таинственный «человеческий фактор». Рассказывая о новинке, сотрудники call-центров делились опытом работы с гарнитурой GN2000. Как показала практика, «личное знакомство» операторов с гарнитурой и их убежденность в качестве продукта положительно повлияли на успех проекта.

Результаты

В итоге 403 call-центра (72%) заявили, что заинтересованы внедрять профессиональное оборудование, и выразили желание протестировать гарнитуру GN2000. С маркетинговой точки зрения можно сказать, что редкая рекламно-информационная акция может похвастаться подобными результатами. С помощью специалистов call-центра до потенциальных клиентов были максимально полно донесены важнейшие данные о продукте.

Можно констатировать важную тенденцию в развитии отечественного рынка call-центров. Россияне осознали экономическую целесообразность использования профессиональных гарнитур, несмотря на их довольно высокую стоимость. Инвестиции, направленные на совершенствование технической и кадровой базы, служат показателем не только успешности call-центра, но и сложности выполняемых им задач, а кроме того, свидетельствуют о намерении компании усиливать свои позиции на рынке в перспективе. Российские call-центры стремительно эволюционируют, и это находит отражение в их техническом оснащении.

Бизнес-кейс:

Как «Голден Телеком» помогает Metro C&C развиваться в регионах

Metro Cash & Carry и «Голден Телеком» сотрудничают на протяжении семи лет. Из 39 торговых центров Metro C&C, работающих сегодня на территории России, в 33 основным телеком-провайдером выступает «Голден Телеком». Почему холдинг в 85% случаев выбирает именно этого поставщика услуг связи?

→ Клиент

Metro Cash & Carry (Metro C&C) – подразделение холдинга Metro Group (Германия). Помимо Metro C&C в структуру Metro Group входят гипермаркеты Real, супермаркеты Extra, магазины электроники Media Markt и Saturn. На российском рынке – с 2000 г. Первые два торговых центра Metro открыты в Москве в ноябре 2001 г.

Требования заказчика

По мнению О. Токаревой, руководителя отдела правительственных и внешних связей российского представительства Metro, одна из причин успешности Metro C&C – централизация и стандартизация бизнес-процессов сети. «Стандартизированный формат торговли Metro C&C может быть реализован на всех рынках и легко адаптируется к специфическим требованиям национального рынка», – объясняет она. Централизация и стандартизация бизнес-процессов означает, что все решения, принимаемые на уровне отдельных магазинов, должны быть согласованы с центральным офисом в Москве. Это дает компании возможность эффективно управлять закупками и поставками, отношениями с поставщиками и контролировать издержки.

Однако поддержание бесперебойного протекания централизованных бизнес-процессов требует высокого качества связи между центральным офисом и торговыми объектами сети. «Отсюда и крайне жесткие требования Metro по срокам организации каналов связи, – говорит О. Баданова, старший менеджер «Голден Телекома» по работе с ключевыми клиентами. – Позиция Metro такова: даже если еще окончательно не готово здание будущего ТЦ, уже должна работать связь с центральным московским офисом, поскольку именно там осуществляется заказ продукции для каждой открывающейся точки». Указанный в договоре Metro срок органи-

реклама

зации канала связи – не менее чем за 6 недель до открытия магазина. При этом окончательная строительная готовность внешних коммуникационных вводов в здания ТЦ Metro C&C часто откладывается практически до самого открытия ТЦ.

Решение поставщика

«Голден Телеком» предложил Metro C&C индивидуальное решение: если нет технической возможности завести оптоволоконный кабель (ВОК) в здание в оговоренный срок, компания обеспечивает связь торговой точки с центральным офисом в Москве по временному радиоканалу, для работы которого достаточно обеспечить лишь строительную готовность серверной комнаты. А как только появляется возможность использовать внешние коммуникации здания, «Голден Телеком» приступает к прокладке ВОК.

«Голден Телеком» постарался также учесть заинтересованность заказчика в стандартизации бизнес-процессов, предложив ему новые условия сотрудничества на этапе начала региональной экспансии сети. С 2004 г. все торговые объекты Metro C&C работают с «Голден Телекомом» по единому договору и единым тарифам. Была сформирована единая команда менеджеров (аккаунт-, сервис- и проджект-менеджеры) «Голден Телекома», обслуживающая все ТЦ ритейлера. «Удобство работы по единому договору для Metro в том, что клиент получает единый счет, а соответственно, и более ощутимые скидки, – поясняет О. Баданова. – Кроме того, единый договор гарантирует Metro максимальную унификацию и стандартизацию работы с поставщиком телекоммуникационных услуг».

«Голден Телеком» проявил и индивидуальный подход к клиенту, приложив все усилия к тому, чтобы удовлетворить пожелания Metro C&C относительно плана нумерации. «Заказчик пожелал, чтобы каждый номер, выступающий основным для

магазина, заканчивался на 00, – рассказывает О. Баданова. – Плюс к этому каждому ТЦ требуется 50 номеров в определенной маске. Клиент хочет, чтобы в идеале порядковый номер магазина находил отражение в его плане нумерации и чтобы внутренние номера (extension) каждой торговой точки совпадали с последними цифрами их городских номеров».

Несмотря на нехватку номерной емкости в Москве и регионах России, в большинстве случаев «Голден Телеком» смог исполнить пожелания Metro, выделив клиенту именно те номера телефонов, которые его интересовали. Помимо номерной емкости для каждого магазина Metro C&C, «Голден Телеком» организует канал передачи данных и при необходимости – порт доступа в Интернет.

Результаты

За семь лет сотрудничества «Голден Телеком» обеспечил Metro C&C более чем 2500 номерами. Из 39 торговых центров, работающих сейчас в 27 регионах России, в 33 основным поставщиком телекоммуникационных услуг выступает «Голден Телеком». То, что Metro выбирает «Голден Телеком» в 85% случаев, свидетельствует о том, что заказчик удовлетворен качеством оказываемых компанией услуг и методами ее работы. О. Баданова подчеркивает, что «сроки открытия магазинов ни разу не срывались из-за задержек в подаче услуг "Голден Телеком"».

«Metro C&C – один из самых активных игроков на российском рынке, – отмечает О. Токарева. – И «Голден Телеком», будучи сам динамично развивающейся компанией, прекрасно понимает наши потребности. Этому поставщику не надо объяснять, как важны для нас соблюдение сроков и максимальная стандартизация процессов: менеджеры «Голден Телекома» знают об этом не понаслышке и потому всегда готовы проявить индивидуальный подход к пожеланиям заказчика».

Барселона в ритме

Mobile World Congress

В сутках, как известно, 24 часа. Современному человеку их катастрофически не хватает. Бешеный темп жизни ведет к «всеобщей мобилизации».

Интернет, развлечения, широкополосный доступ – таковы вызовы мобильного мира, собравшегося в феврале в столице испанской Каталонии на Mobile World Congress (MWC).

➔ «ИКС» о глобальных тенденциях телекома

2007:

№ 4, с. 22–24

№ 3, с. 4–5, 16

№ 2, с. 74

№ 1, с. 4–5, 16–17

2006:

№ 4, с. 30–32

2005:

№ 6, с. 83

№ 4, с. 88

Да, именно так: 3GSM Congress с этого года называется Всемирным мобильным конгрессом. Смена вывески отражает сложившиеся реалии: ведущие игроки рынка заняты строительством всепроникающих мобильных экосистем, в которых человеку будет удобно, а технологии (будь то GSM, CDMA, 3G/UMTS) лишь одна из их составляющих.

Из средства голосовой коммуникации мобильная связь превращается в способ мгновенной доставки практически любой информации в любую точку планеты. Связь, работа, финансовое обслуживание, развлечения, творчество, общение – все это умещается в заднем кармане брюк, дамской сумочке, рюкзаке первоклассника. Но мобильность не ограничивается каким-то одним устройством, технологией или услугой – она приобретает всеобъемлющий характер.

Об эволюционном характере происходящих у нас на глазах изменений говорили на конгрессе много.

К.-Х. Сванберг, президент и CEO Ericsson, напомнил три события, которые изменили мир телекома: мобильная революция, широкополосный доступ в фиксированных, а теперь и в мобильных сетях, плавный переход к которому, по словам главы Ericsson, может обеспечить технология HSPA, представляющая собой естественную эволюцию стандарта GSM/WCDMA, а затем и LTE. Наконец-то операторы реализуют свою мечту о мобильном широкополосном Интернете – присоединяется к нему глава Vodafone

А. Сарин. С. Трухильо, гендиректор австралийской Telstra, запустившей в коммер-

ческую эксплуатацию сеть NEXT G, говорит о новой эре в телекоммуникациях, поскольку доходы от трафика данных превысили доходы от SMS.



К.-Х. Сванберг: «В 2008 г. сети 3G/HSPA будут развернуты в России»

Мобильный Интернет, мобильное ТВ – это уже сегодня.

Но не везде. В зависимости от территории, уровня экономического развития, открытости общества, ментальности возможны разные уровни потребления мобильных услуг. Учитывая это, игроки рынка продвигают как суперсовременные технологии и услуги, так и базовые. Понятно, что на MWC правят бал преимущественно те, которые «супер».

LTE, WiMAX или UMB?

Какая технология возглавит гонку лидеров 4G: WiMAX (2007 г. стал для нее рубежным: на рынок вышел первый коммерческий продукт), LTE (Long Term Evolution) или UMB (Ultra Mobile Broadband)?

Каждый уважающий себя производитель инфраструктурного оборудования счел своим долгом отметить на территории WiMAX и в то же время подчеркнуть: ему есть что показать по LTE, которая обещает более простой и в четыре раза более быстрый, чем у самых продвинутых 3G-технологий (30 Мбит/с), доступ в Интернет через мобильное устройство.

Свои предпочтения в этом вопросе поспешила обозначить Ассоциация GSM (GSMA). Ее исполнительный директор Р. Конвей заявил на конгрессе, что WiMAX останется нишевой технологией, лишь дополняющей LTE. Считая, что противоборство стандартов –

➔ Mobile World Congress

(до 2008 г. 3GSM Congress)

Организатор – GSM Conference, 100%-ная «дочка» GSM Association

Восемь площадок на 59 тыс. м²

Число посетителей: более 55 тыс.

Количество компаний-участниц: более 1400 (в 2007 г. – 1300)

На конференциях выступили 230 топ-менеджеров, присутствовали 8 тыс. делегатов

путь в никуда, А. Сарин призвал мобильную индустрию продолжить поиск общих стандартов, имея в виду возможность для WiMAX стать частью LTE.

Несмотря на существенные различия, у LTE и WiMAX есть нечто общее, считает Д. Молони, вице-президент подразделения домашних и мобильных сетей Motorola. 80% функциональности стандартов-конкурентов пересекаются. А «чисто IP-технологии» делают их идеально подходящими для интеграции с фиксированными широкополосными каналами. Так что теоретически унифицировать стандарты можно, но в ближайшее время это вряд ли будет сделано «по политическим причинам».

LTE «вживую»

LTE-сети будут готовы для коммерческого использования лишь в 2009 г. (в отличие от WiMAX, уже работающих в реальных условиях), однако ряд вендоров (Alcatel-Lucent, Ericsson, Nortel, Nokia Siemens Networks и др.) провели на MWC презентации этой технологии «вживую».

Для медиадемонстрации решения LTE/SAE на стенде Ericsson использовались мобильные устройства, реализующие разработки Ericsson Mobile Platforms – подразделения Ericsson. Сетевое оборудование поддерживает скорости передачи данных в многопользовательском режиме до 160 Мбит/с на соту. Платформа работает с мобильными устройствами, сопоставимыми по размерам с современными сотовыми телефонами и уже сегодня обеспечивающими скорость передачи данных в восходящем и нисходящем каналах не менее 25 Мбит/с. LTE/SAE позволяет уменьшить задержку сигнала в канале связи, а значит, повысить качество звука, увеличить емкость и пропускную способность сети. Дополнительные мультимедийные возможности для мобильного видео, блогов, ипр с высококачественной графикой,

профессиональных услуг – все это станет доступно в тестовых образцах LTE/SAE уже в этом году, а начало продаж намечено на 2009 г.

Совместное R&D-предприятие, специализирующееся на LTE, организовали Alcatel-Lucent и NEC, о чем и было объявлено на MWC. По словам главы Alcatel-Lucent П. Руссо, LTE будет запущена в Японии в следующем году.

Что касается операторов, то China Mobile, крупнейший в мире по числу абонентов и рыночной капитализации оператор сотовой связи, приурочил к MWC объявление о

поддержке LTE. Договор с Ericsson на поставку оборудования Super 3G/LTE в рамках проекта развития базовых станций LTE заключила NTT DoCoMo. Vodafone планирует запустить сеть 4G на базе LTE в 2010 г.

Google Android: пока тест

На фоне подчеркнутого соперничества стандартов 4G-оборудования конкуренция операционных систем в глаза не бросалась – возможно, потому, что пока статус-кво не нарушен: Symbian и Windows Mobile по-прежнему примы (пусть даже обещанный запуск Windows Mobile 6.1 с поддержкой System Centre Mobile Device Manager не состоялся). В один ряд с ними пытается встать продукт с открытым исходным кодом, продвигаемый Open Handset Alliance под эгидой Google, в который входят 34 компании из разных стран.

Google Android ждали. Тестовые образцы решения можно было увидеть на стендах NEC, Qualcomm, Texas Instruments, ARM Holdings. Qualcomm показала плату для макетирования Android на базе своего чипсета 7200, состоящего из модема UMTS и про-

цессора ARM с тактовой частотой 500 МГц на базе ядра ARM 11. Однако вопросов к разработчикам еще достаточно.

Британский производитель процессоров ARM Holdings продемонстрировал первый мобильный телефон на платформе с открытым исходным кодом. О планах выпуска в этом году таких аппаратов объявили T-Mobile, Sprint Nextel, HTC, Motorola и др.

Впрочем, мы начали с технологий скорее по привычке. Своим ростом в не очень благоприятных для глобальной экономики условиях мобильная индустрия, считает Р. Конвей, во многом обязана социальным сетям и сфере развлечений. Для объединения усилий в области интерактивного медиа GSMA запустила инициативу Mofilm.

Чего хочет потребитель

Наиболее востребованным средством получения информации, как показывает исследование CNN, свыше трети респондентов считают ТВ, а почти половина (44%) начнет пользоваться мобильным ТВ в ближайшие два года. Об этом же говорил на форуме К.-Х. Сванберг (Ericsson): на смену традиционному способу просмотра ТВ-программ идет интерактивный, а за ним – персонализированное ТВ. С изменением темпа жизни и появлением нового поколения людей (digital natives), которые уже родились в обнимку с компьютером, возник совершенно другой стиль потребления цифрового контента, в том числе телевизионного. Чтобы вложить в единицу времени больше активности, приходится делать что-то параллельно, значит, нужны услуги on-demand, интерактив, User Generated Content.



В Ericsson RBS 6000 поддержка GSM, HSPA и LTE сведена в одно устройство



Плата для макетирования Android на базе чипсета Qualcomm

Рынок переживает процесс перераспределения ролей, когда каждый игрок, от вендора до сервис-провайдера, уверен, что именно он знает путь к кошельку абонента. Если раньше вендоры занимались только технологией, отдавая реализацию услуг на ее основе на откуп оператору, то сегодня они работают над идеологией услуг, предлагая готовые решения, изначально ориентированные на конечного пользователя. Более того, они весьма успешно осуществляют их интеграцию.

Готовое решение для медиакомпаний, которые хотят делать персонализированное ТВ, продемонстрировала на своем стенде Ericsson. В нем использованы компетенции компаний Redback, Marconi, Entrisphere и TANDBERG Television, что позволило создать полный пакет услуг в области мобильного ТВ и IPTV. Поэтому, наверное, из 120 операторов, продвигающих сегодня услуги мобильного ТВ, 50 используют оборудование Ericsson. В решении, в частности, реализована возможность доступа к одному и тому же контенту с разных устройств: телевизора, ПК, мобильного телефона.

Приложения, способные изменить способы доступа к мобильным развлечениям, показала Cisco: мобильное ТВ в стандарте DVB-H; трехэкранное видео – IP-решение, позволяющее переносить контент между телевизором, компьютером и наладонником; VoIP для мобильных операторов; портал для родителей, позволяющий им отслеживать трафик на телефонах их детей, а также ограждать их от нежелательного контента и т.д.

В гонке за потребителем с не меньшим энтузиазмом участвуют производители телефонов, уже изначально включающие в выпускаемые ими абонентские устройства самые экзотические на первый взгляд сервисы. Есть телефон со встроенным шагомером, измерителем давления, пульса, калорий...

Обилие свежееиспеченных абонентских устройств на мобильной выставке смотрелось вполне естественно. Удивило, правда, отсутствие новых моделей от Motorola. Но самое интересное в этом сегменте рынка, пожалуй, то, что мобильные телефоны постепенно превращаются в мини-компьютеры. iPhone, всего за год су-

мевший отвоевать 20% рынка смартфонов в США благодаря отнюдь не революционной функциональности, а удобству и лояльности к пользователям, указал путь другим производителям, хотя подражательными их модели называть нельзя.

Xperia X1 от Sony Ericsson с Windows Mobile 6, трехдюймовым сенсорным дисплеем, 3,2-мегапиксельной фотокамерой поддерживает все виды беспроводной связи. К сожалению, у Xperia X1 всего около 400 Мбайт памяти (у iPhone – 16 Гбайт).

Похож на iPhone и KF-700 с 3-дюймовым сенсорным дисплеем от LG. Им можно управлять сразу тремя спосо-



Телефон-ключ от NTT DoCoMo: «Сим-сим, откройся!»

бами: посредством экрана, клавиатуры и колесика на задней крышке.

Сенсацией стал nuvifone – смартфон с чипом для приема спутниковых сигналов от производителя навигаторов Garmin. Конечно, сегодня трудно представить себе телефон без GPS, но в этом во многом пока загадочном устройстве интересно то, что продаваться оно будет без привязки к сети сотового оператора.

На чем может заработать оператор?

В первую очередь на качестве. Важную роль в повышении уровня клиентской лояльности, а значит, доходности бизнеса играют потребительские характеристики услуги. Высокое каче-

ство звука в мобильных сетях (лучше даже, чем в фиксированных) обеспечивает технология Femtocell. Пилотный проект сервисов, ориентированных на домашних и корпоративных пользователей 3G Femtocell, анонсировала Vodafone в сотрудничестве с Alcatel-Lucent и Huawei. Тестовый образец потребительского 2G/3G-устройства на базе этой технологии продемонстрировался на стенде Ericsson.

Всерьез заявляют о себе как о провайдерах Интернета операторы мобильной связи: для сохранения доли рынка, подчеркивает А. Сарин, им необходимы новые, интересные сервисы. Думая, как привязать абонентов, как повысить их лояльность на таком высококонкурентном рынке, операторы находят на первый взгляд нестандартные решения. А если использовать телефон как платежные приложения? Люди довольно легко меняют оператора, но редко меняют банк. И, когда телефон становится картой и на него распространяются все банковские ограничения, сменить его будет на порядок сложнее. В случае же потери или кражи телефона платежный механизм можно заблокировать. Услугу, представленную на стенде, сегодня тестирует Telefonica.

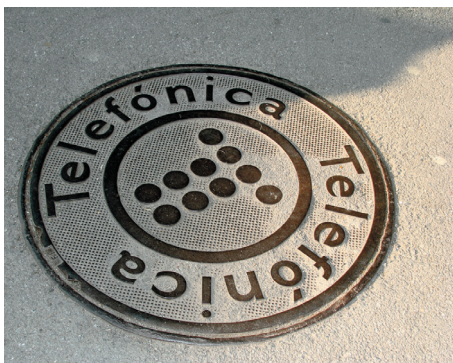
Сервисы, связанные с платежными транзакциями, с контролем трафика, состояния дорог, традиционные услуги на базе LBS продвигает NTT DoCoMo. Японская компания интересна нетрадиционными бизнес-моделями своих сервисов – сегодня они выглядят необычно. Но то, что мы увидели на ее стенде, вполне возможно, лет через пять будет и у нас.

В частности, NTT DoCoMo реализует такие сервисы, которые позволяют вставить в телефон, а он у человека всегда под рукой, все, что он с собой носит: от кредитных карт до ключей. Для этого в телефон должен быть установлен чип с функциональностью идентификатора – так реализуется идея телефона, которым можно открывать сейф.

Ветераном рынка можно назвать видеосервис новостей iReport, запущенный CNN International еще в 2006 г. Ролики для него снимают сами пользователи. В течение первого года работы сервиса пользователи из 189 стран добавили 50 тыс. (!) сюжетов.

Как превратить разговор в деньги

Ведущие операторы понемногу начинают понимать, что, если они не возьмут рекламные деньги, их возьмет кто-то другой. Чтобы вписаться в эту цепочку ценностей и получить дополнительные доходы, сначала нужно изменить бизнес-модель, сделать новые вложения и, возможно, даже создать новый бизнес, ориентированный на рекламу, заточенную под человека, который будет ее



След оператора на мостовых Барселоны

потреблять, и под продукт, который, как нам хочется думать, нужен потребителю.

Имея перед глазами заразительный пример Google, которая в 2007 г. на продаже рекламы только в Великобритании заработала \$2,53 млрд, мобильные операторы консолидируют усилия в этом направлении.

Vodafone, Telefónica, T-Mobile, FT-Orange и 3 в рамках GSMA Mobile Advertising Programme сформировали рабочую группу, которая должна принять общие критерии использования мобильной рекламы.

На стенде Telefónica прошла презентация концепции мобильной рекламы в рамках услуги мобильного ТВ (провайдер end-to-end-решения – Ericsson). Суть ее в том, что во время просмотра клипа или другой программы мобильного ТВ абонент может остановить кадр, чтобы рассмотреть в деталях понравившуюся ему вещь («Какие классные кроссовки у Рональдо!») и получить информацию о ее потребительских характеристиках, в том числе о цене. Тут же можно и купить ее. Решение такой «щадящей» рекламы пока только тестируется, но выглядит очень привлекательно: захочешь расстаться с деньгами хотя бы ради того, чтобы посмотреть, как это все работает.

Впрочем, проверять размеры и печатать ценники не очень вписывается в бизнес-кейс оператора, а вот контент-провайдеры, которые сегодня жалуются на падение потребления, вполне могли бы этим заняться. Вопрос в том, кто первым добежит до потребителя.

Среди готовых решений – платформа Amdocs ACE (Amdocs Advertising, Commerce and Entertainment), позволяющая превратить разговор в деньги.



Выпуская детские телефоны, мобильные устройства для тех, кто заботится о своем здоровье, смартфоны с функциональностью платежей и т.д., предлагая услуги, позволяющие уложить в единицу времени больше активности, и вендоры, и операторы стараются удержать свою нишу и ищут новые источники дохода. Mobile World Congress-2009 покажет, кто окажется шустрее и первым придет к финишу...

Ирина БОГОРОДИЦКАЯ

НОРРЕСКЕ
POWER FROM INNOVATION



Фронтальные блок-батареи net.power напряжением 12 В для 19" (23") стоек питания с центральным газоотводом

Специальное предложение для операторов мобильной связи

Аккумуляторные батареи серии **net.power** с фронтальным подключением – оптимальное решение для телекоммуникаций

Преимущества для пользователя:

- фронтальное подключение, легкость и удобство монтажа в шкафах и стойках питания;
- повышенная взрывобезопасность обеспечена системой центрального газоотвода и специальной конструкцией крышки;
- совместимость с ETIS, 19" (23") шкафами и стойками;
- система изолированных перемычек обеспечивает безопасность при монтаже.

Основные характеристики:

- диапазон емкостей: 85-150 Ач;
- срок службы (по ЕВРОБАТ): больше 12 лет;
- диапазон рабочих температур: от -35°C до 45°C.

Эксклюзивный дистрибьютор **Норреке Batterie GmbH & Co. KG** в России – компания «Энергон-Телеком»

Москва: +7 (495) 545-77-38, e-mail: sales@energon.ru

Санкт-Петербург: +7 (812) 449-37-42, e-mail: sales@spb.energon.ru

Новосибирск: +7 (383) 221-18-48, e-mail: sales@nsk.energon.ru

www.energon.ru

Что **вызревает** в коконе **CSTB**?

CSTB, главный вещательный форум в России, за 10 лет своего существования далеко шагнул за рамки отрасли: в многослойном пространстве кабельного, спутникового вещания, телекинорадиотехнологий и широкополосного доступа **вызревает** новая медиасушность, контуры которой как раз и очерчиваются в «коконе» **CSTB**.

→ «ИКС» не оставляет своим вниманием **CSTB** с момента организации в 1999 г. ее предтечи – выставки Cable & Satellite Russia (см. все мартовские номера «ИКС» за 1999–2007 гг.). Наши наблюдения свидетельствуют о ежегодном стабильном приросте экспонентов **CSTB**: 2002 г. – более 150 участников; 2003-й – около 170; 2004-й – около 200; 2005-й – более 250; 2006-й – около 300; 2007-й – более 300; 2008-й – более 350.

Круглая дата – хороший повод сравнить день вчерашний с сегодняшним и попытаться заглянуть хотя бы в ближайшее завтра. «Смена декораций» **CSTB** адекватно отражала гигантские перемены, произошедшие в телерадиоиндустрии за минувшие 10 лет. От ограниченного круга участников (операторы кабельных и спутниковых сетей вещания, производители оборудования) – к полному набору игроков ТВ- и телеком-рынков (операторы платного ТВ, производители оборудования для сетей платного ТВ, дистрибьюторы, системные интеграторы, производители контента и контент-провайдеры); от борьбы кабельщиков за право на зрителя – к очевидному их авторитету в платном ТВ; от доминанты «технологических» докладов – к анализу внедрения Web-TV, IPTV, HDTV, мобильного ТВ; от единичных выступлений на секции поставщиков контента – к Всемирному контент-шоу (World Content Show), собирающему десятки российских и зарубежных каналов; от туманных разговоров о будущем цифровом вещании – к острым дискуссиям о плюсах и минусах принятой правительством концепции его внедрения... Такова, в общем, смена акцентов, произошедшая между первой выставкой Cable & Satellite Russia и 10-й **CSTB** (Cable & Satellite, Teleradio & Film Technology and Broadband), проходившей 4–7 февраля 2008 г. Каждый год имел свои «изюминки». В этом году, после нескольких лет томительного ожидания, ТВ-общественность получила наконец от правительства документ, вносящий определенную конкретику в дискуссии о «цифровом завтра».

«Драки будет еще много...»

В конце 2007 г. правительство утвердило Концепцию развития телерадиовещания в РФ. Что дает ТВ-рынку принятие Концепции, насколько она оправдала ожидания его игроков?

По мнению Г. Скляра, гендиректора ФГУП «РТРС», этот документ имеет большое значение, поскольку в нем правила игры в целом определены и определены государственные ресурсы, которые будут использоваться: «Я думаю, что на этапе разработки и утверждения федеральной целевой программы (а правительство должно утвердить ее во 2-м полугодии 2008 г.) мы получим ответы на большинство вопросов».

Иной точки зрения придерживается А. Малинин, зам. гендиректора ВГТРК. Среди нерешенных проблем он называет и отсутствие частотного плана, и неопределенности с «социальным пакетом» (будет ли он обязательным для всех операторов



ров или нет, и если да, то сколько каналов в него войдет, какие это будут каналы?), и сложности в освоении окончательного цифрового оборудования «поколением retro»... Концепция, считает А. Малинин, представляет собой лишь некую декларацию и описывает базовые подходы, а правда – в деталях, и когда они будут воплощаться в подзаконные акты, тогда и развернется по-настоящему серьезная борьба на уровне лоббирования интересов тех или иных групп, субъектов данного процесса. «Мы только в начале пути, – говорит он. – И драки будет еще много».

Фразы CSTB 2008
 Мы люди северные, до нас законы очень медленно доходят.
 Житель Ухты, реплика из зала

Ю. Припачкин, президент АКТР и глава «Реновы Медиа» считает, что в Концепции слишком много внимания уделено технологическим аспектам, но не решены вопросы юридические и пока не будет проработана вся юридическая модель, опирающаяся в том числе на законы, связанные с интеллектуальной собственностью, говорить, что Концепция приняла окончательный вид, нельзя.

Участники круглого стола вышли за рамки обозначенной тематики, и на фоне уже не раз дискутируемых на подобных встречах вопросов (кабельное и эфирное вещание – конкуренты или партнеры? означает ли цифровизация гибель эфирного вещания?) неожиданно свежо прозвучало: а зачем, собственно, нужна ТВ-цифра?..

Принято считать, что главная идея перехода на цифровое вещание – увеличение количества каналов и повы-

шение качества сигнала, что цифровизация необходима для перераспределения РЧС, что, наконец, цифровой переход нужен огромной индустрии производителей оборудования и контента. Все это верно. Однако, как считает Э. Разроев, гендиректор «Системы Масс-медиа», есть и «нечто другое», что является ключевым фактором перехода на цифру. «Сейчас такое «конвергентное время», когда различные медиа фактически сливаются, – пояснил он свою позицию. – Соответственно, нельзя говорить о телевизионной среде – наверное, нужно говорить о медийной среде. Миграция на цифру позволяет, во-первых, достичь слияния всевозможного контента; во-вторых, сделать эту медийную среду интерактивной; в-третьих, обеспечить персонализацию (что особенно важно), когда пользователь смотрит что хочет и когда хочет». В этой связи он отметил, что вещание – лишь один из элементов единой среды (медиа) и именно цифровые технологии позволяют объединить разные пространства в единое целое, а абоненту дать доступ к этому пространству по разным каналам.



Л. ПАВЛОВА

Конвергенция, новые услуги и старые проблемы операторской бухгалтерии

Единого мнения, что означает слово «конвергенция», в телеком-индустрии до сих пор нет. Некоторые считают, что это процесс универсализации операторов, которые раньше специализировались на телефонной связи, услугах широкополосного интернет-доступа или кабельного ТВ, а теперь решили предоставлять все эти услуги разом, причем зачастую с использованием разных технологий. Для других конвергенция – это использование одной и той же среды передачи данных для предоставления разных услуг, для третьих – взаимопроникновение различных услуг, предоставляемых одним оператором (например, на экран телевизора выводится информация о входящих телефонных звонках или сообщениях электронной почты).

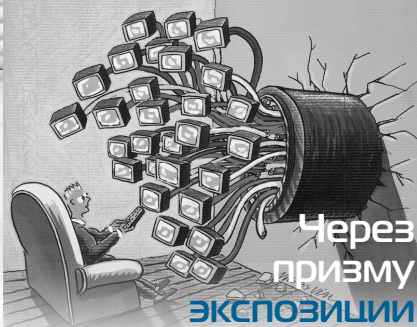
Фразы CSTB 2008
 Много лет говорят о том, что расходы операторов растут, ARPU падает, но при этом еще никто не умер.
 В. Белов, «Комстар-Директ»

Операторы начинают заниматься конвергенцией (или тем, что они понимают под этим словом) по банальной причине – чтобы не допустить падения ARPU. Маркетологи давно говорят о необходимости внедрения новых услуг, но больших прибылей они операторам пока не приносят. По словам Т. Толмачевой («iKS-Консалтинг»),

дополнительные услуги в доходах операторов сегодня занимают очень небольшую долю (например, у операторов КТВ она не выше 1%). На новых интернет-сервисах сейчас зарабатывают главным образом поставщики контента (в 2007 г. их доходы на российском рынке составили порядка \$80–100 млн). И в среднесрочной перспективе операторам КТВ и интернет-провайдерам не стоит ждать, что новые услуги станут основным источником генерации доходов, но их надо развивать для привлечения и удержания клиентов. Того же мнения придерживаются и многие операторы. А зам. гендиректора «ЭР-Телеком» С. Гусев вообще считает, что рынок телекоммуникаций концептуально уже дошел в своем развитии до рынка ПК, поэтому каждые полгода оператор должен предлагать клиенту что-то новое (услуги, возможности, тарифы и тд.).

К числу тех самых новых услуг можно отнести цифровое ТВ, в перспективах





Через призму ЭКСПОЗИЦИИ

■ Оператор спутниковой связи «**РyСaт**» продемонстрировал новинку – терминал-шлюз **Radyne SkyWire MDX420** (мировые продажи – с ноября 2007 г.), предназначенный для создания спутниковых сетей практически любой топологии без центральной станции. По сути, это Mesh-терминал на базе TDMA, способный выделять полосу по требованию одним скачком, минимизируя время отклика системы и адаптивно отслеживая изменение трафика. Цена **SkyWire** от производителя – около \$6 тыс. Поставщиком **SkyWire** в России выступает официальный дилер производителя **Radyne ComStream** – «Инфраструктура ТК», которая предоставила «**РyСaт**» оборудование для тестирования на спутниковом ресурсе.

■ Российский производитель телекоммуникационного оборудования «**Интеркросс**», кроме кроссового оборудования, ADSL-модемов и новых сплиттерных блоков xDSL, традиционно демонстрировал ТВ-приставки, в частности абонентскую приставку для цифрового кабельного телевидения **ICxSTB 500-41 (DVB-C)** с системой условного доступа. Две тысячи таких приставок стоимостью 1300 руб. уже работают в сети одного из провайдеров Белгорода, а кроме того, они сейчас проходят тестирование в сетях 50 операторов по всей стране.

■ «**Связьстройдеталь**» демонстрировала окончательное оборудование собственной разработки для операторов КТВ и интернет-провайдеров, прокладывающих оптоволокно до дома и витую пару до абонента. На стенде также было представлено кроссовое оборудование для PON-сетей с оптоволокном до ПК пользователя и кроссовые оптические шкафы с поворотными панелями, конструкция которых удобна для монтажа и обслуживания оптического кросса. У компании есть отдельные линейки оборудования с комплектующими швейцарской фирмы **Huber-Suhner AG** и китайских производителей.

которого никто не сомневается, поскольку в относительно недалеком будущем нас ждет всеобщий, пусть и несколько насильственный, переход на цифру. Например, «**Комкор-ТВ**» больше двух лет продвигает в Москве цифровое ТВ под маркой **АКАДО**, причем доходы от него растут быстрее, чем от услуг ШПД.

Но Москва все-таки особый рынок, а в регионах ситуация иная. Например, у продвинутого «**ЭР-Телекома**» цифровое ТВ пока есть только в Перми (запуск услуги в Тюмени и Самаре запланирован на май 2008 г.), а 90%

сыйский кабельный оператор не заявил, что его услуга цифрового ТВ стала окупаемой, т.е. пока она не очень востребована. В. Шуб из «Системы Масс-медиа» тоже довольно категоричен: «Абоненту КТВ абсолютно все равно, в каком формате он получает ТВ-сигнал – цифровом или аналоговом. Ему интересно только

количество каналов и качество картинки, и аналоговое ТВ с 60 каналами с этой задачей справляется. Внедрение цифрового ТВ упирается в банальный вопрос: сколько стоит приставка и кто за нее должен платить?». Правда, проблема цены приставки из-за быстрого удешевления всего оборудования скоро решится сама собой, и когда будет преодолен некий психологический барьер, начнется взрывной рост спроса на эту услугу.

Технологическая готовность операторов к новым услугам – это, конечно, замечательно, но нужны еще готовность и желание абонентов потреблять эти услуги. С одной стороны, операторы должны уметь просчитывать, какие сервисы могут вызвать интерес публики, но, как показывает практика, такой «бухгалтерский» подход срывает далеко не везде и не всегда. Как тонко подметил технический директор «**Комстар-Директ**» (СТРИМ) В. Белов, если бы кто-то в свое время принялся просчитывать рыночные перспективы **Skype**, **YouTube** и **Google**, их запуск не состоялся бы никогда.

Е. ВОЛЫНКИНА

Фразы CSTB 2008
 В среднесрочной перспективе мы можем уже оказаться в светлом будущем [по поводу внедрения цифрового ТВ].
 В. Шуб, «Система Масс-медиа»



абонентов пользуются аналоговым ТВ, и искусственно форсировать процесс цифровизации компания не собирается. Как отметил А. Петров, зам. гендиректора «**Мультирегиона**», который также активно работает в регионах, еще ни один рос-

Страсти по HDTV

В оценке перспектив ТВЧ диапазон мнений широк – от скепсиса до восторга. С. Гусев («**ЭР-Телеком**»), относится к апологетам HDTV: «Вчера на круглом столе мы чуть не подрались с одним оператором, который считает, что HDTV – тупиковый вариант. Мое мнение: за HDTV – будущее, и через 10 лет оно будет таким же обычным явлением, как цветное ТВ сегодня». Главное препятствие массового внедрения HDTV – дороговизна, не столько даже услуги, сколько «сопутствующего» оборудования, – уже сегодня, по мнению С. Гусева, перестает быть

актуальным, поскольку «люди с удовольствием покупают дорогие телефоны, дорогие автомобили и будут все больше покупать дорогие телевизоры».





Более сдержан в подобных оценках другой сторонник HD, технический директор «НТВ-Плюс» О. Колесников: «Все мы понимаем, что переход на HD неизбежен, однако продвигать эту услугу в массы тяжело: рассказывать о различиях SD и HD – примерно то же, что рекламировать цветное ТВ по черно-белому телевизору». И хотя первой в вещании ТВЧ стала спутниковая компания, О. Колесников считает, что именно кабельные операторы имеют шанс сыграть главную роль в распространении HDTV в России, поскольку «спутниковое ТВ никогда не даст того интерактива, какой дает КТВ».

Что же касается «HD-контентного дефицита», то его остроту призвана снять новая структура – Сеть телевизионных каналов высокой четкости HD Media. В ее задачи входит производство, подготовка и распространение HD-контента, обеспечение эффективной информационно-рекламной площадки для продвижения оборудования и услуг соответствующей отрасли экономики. По словам Г. Гадияна, гендиректора HD

Media, на первые три канала – «Перпетуум Мобиле», «Мир Эстетики», «Терра Инкогнита» – в начале этого года получены свидетельства о регистрации СМИ, и их полномасштабное вещание планируется начать в марте–апреле. Вещание HDTV-каналов осуществляется со спутника Intelsat 904. Сигнал может приниматься на территории России (до Урала), стран СНГ, Балтии, Европы. Особенность проекта – бесплатное распространение каналов как для конечного потребителя, так и для региональных партнеров (источник доходов – реклама).

СЛОВА CSTB' 2008
Все как дураки накупили HD-телевизоры, потому что других уже и нет на рынке, а смотреть на них нечего. Человек потратил деньги и чувствует себя обманутым.
В. Белов,
 «Комстар-Директ»

Прямой бесплатный доступ на всей территории зоны охвата доступен всем при использовании непосредственно спутникового приема (DVB-S).

«Мы полагаем, что до конца 2008 г. в разных сетях России будет осуществляться вещание до 15 каналов ТВЧ», – считает Г. Гадиян.

Л. ПАВЛОВА



Через призму ЭКСПОЗИЦИИ

■ На стенде дистрибьютора активного и пассивного сетевого оборудования «Тайле» самым заметным экспонатом была система IPTV с большим плазменным HD-экраном и приставками DIB-110 и DIB-120 (примерная стоимость \$100–130) производства D-Link, декодирующими IP-сигнал в телевизионный (всех существующих стандартов), поддерживая в том числе HD-формат изображения (DIB-120). Это решение сейчас проходит тестирование у многих московских и региональных интернет-провайдеров. Как предполагается, запуск первой службы IPTV с использованием DIB-110 и DIB-120 произойдет уже во II квартале 2008 г.

■ «Эликс-Кабель» в ноябре 2007 г. открыл в Перми завод по производству оптических кабелей. «Эликс-Кабель Урал» стал третьим заводом компании в России (первые два находятся в Москве и Казани). Новый завод с проектной мощностью 1000 км оптоволоконного кабеля в месяц ориентирован на потребителей, работающих в Уральском регионе. В ассортименте продукции пермского завода, представленной на выставке, – оптические кабели для локальных и магистральных сетей (подвесные, для прокладки в грунт и в канализацию).

■ Система условного доступа Irdeto PiSys разработана с учетом нужд компаний, начинающих вещание в цифровом формате (DVB-C/S/T, IPTV, DVB-IP, DVB-H T/S-DMB). Широкий набор модулей позволяет легко модифицировать систему в зависимости от потребностей оператора. С приобретением компаний IDWay IBS Interprit в портфолио Irdeto теперь также присутствуют биллинг и middleware, что позволяет предлагать операторам полный пакет АПК для запуска платных услуг в цифровых ТВ-сетях.

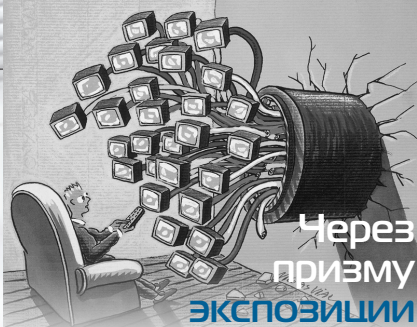
IPTV: место в мейнстриме

Во всеобщем движении к мультисервисности у IPTV – особенная роль. Как заметил А. Герасимов (ВСС), у современных бизнес-моделей ТВ есть общая проблема – их очень сложно персонифицировать, а IPTV позволяет легко, без значительных затрат персонифицировать услугу телевидения для конкретного абонента: организовать интерактивный канал и предложить абоненту именно то, что он хочет получить.

Число IPTV-подписчиков в России сегодня сравнительно невелико (по разным оценкам, от 110 тыс. до 200 тыс.) и, по словам Е. Соломатиной («Коминфо Консалтинг»), IPTV – одно из направлений, которое в ближайшее время не будет источником генерации прибыли для многих игроков рынка. Но эта услуга, опирающаяся на интерактивный контент, займет прочное место в палитре сервисов. И хотя даже самые смелые прогнозы не предполагают массовой «IPTV-зации» (по разным оценкам, через 5 лет в мире будет от 40 до 70 млн пользователей этой услуги), операторы, стремящиеся создать для своих абонентов комфортную «среду общения», будут обязательно включать IPTV в свой портфель услуг.

Л. ПАВЛОВА





Через призму ЭКСПОЗИЦИИ

■ На совместном стенде компаний «Комкор» и «Комкор-ТВ» (торговая марка АКАДО) посетители могли ознакомиться с технологией доставки ТВ-сигнала высокой четкости (HDTV) по наземным каналам связи. На стенд подавался по оптоволоконным линиям HDTV-сигнал из Стокгольма, демонстрирующий фильм канал TV-1000 и два спортивных канала. На стенде были также представлены услуги, которые появились у АКАДО в 2007 г.: «Домашний кинозал» – просмотр новинок кинопроката в удобное для зрителя время, «АКАДО.Файлы» – хранилище информации, доступное каждому пользователю сети АКАДО, «АКАДО.Музыка» – возможность покупать лицензионные музыкальные композиции отличного качества не выходя из дома. Кроме того, в ноябре 2007 г. у АКАДО на портале Mail.ru появилось интернет-вещание телеканалов, входящих в базовый пакет.

■ Томская компания Elecard продемонстрировала решение для IPTV – SIGMA iTV. Линейка продуктов для IPTV включает в себя кодеры AVC/H.264, серверы VoD и TimeShift, стримеры DVB-IP и инкапсуляторы IP-DVB, а также абонентские декодирующие приставки STB.

■ Системный интегратор «Оптимальные Коммуникации» представил широкий спектр оборудования для построения мультисервисных сетей по технологии FTTH, передачи теле- и видеосигналов, данных и голоса по сетям GePON: головные станции, оптический кабель, оптические передатчики, усилители, приемники, мультиплексоры, ВЧ-компоненты, измерительное оборудование.

■ ГК IskraTEL представила линейку продуктов и решений под маркой SI3000 OSAP. Это решения, обеспечивающие оптимальное использование существующей инфраструктуры оператора для быстрого и эффективного внедрения новых услуг. ИКС

О российской неземной любви к дефициту

О дефиците спутникового ресурса в нашей стране заговорили еще весной 2007 г., а положительные сдвиги в регуляторной политике и реализация приоритетного нацпроекта «Образование», вызвавшие резкий количественный рост VSAT-сетей (по данным гендиректора «Сетьтелеком» С.

Пехтерева, в РФ к февралю с.г. установлено 20 тыс. терминалов), только его обострили. Вот если бы (хотя бы для ПНП «Образование») государство ввело упрощенную процедуру регистрации для пары каких-либо зарубежных КА, возможно, напряженность бы несколько спала. Но привычка создавать дефицит даже на пустом месте (например, в околосемном пространстве) победила, и отечественному потребителю «настоятельно рекомендуют» использовать отечественный же спутниковый ресурс. А в это время российские спутниковые операторы – и ГПКС, и «Газком» – переносят запуски на год, радуются своей «полной загрузке» и поднимают цены на случайно обнаруженные свободные «полоски».

Запуск в январе 2008 г. «Экспресса АМ-33» в позицию 96,5° в.д. не улучшил ситуацию. Его эксплуатация начнется не раньше марта-апреля, но больше половины его емкости уже продано. ГПКС, безусловно, «подставила» отечественных потребителей, перенесла запуски трех КА с 2007-го на 2008 г. Несколько исправит положение запуск большого и малого КА в точку 11° в.д., который теперь обещан в июле, но не для VSAT, а для вещателей не западнее Европы. Так что до 2009 г. (а скорее до начала 2010-го), когда будут запущены «Ямал-301» (90° в.д.) и «Ямал-302» (55° в.д.), надеяться не на что. При этом не следует забывать, что срок службы «Ямал-100» на исходе, а значит, «его» потребители захотят перейти на новый борт.

При таком раскладе актуальными становятся технологии экономии спутникового ресурса (их продвигает «МедиаСпутник»), а высокая цена на услуги VSAT множит ряды пользовате-

лей более дешевого и не требующего специальных разрешений асимметричного интернет-доступа, предлагаемого, например, компанией «Радуга Интернет».

Г. БОЛЬШОВА

Фразы CSTB'2008

У меня такое ощущение, что операторы и регуляторы живут в разных временных эпохах. У них разные языки, разная терминология, разное представление о технологиях и услугах.

В. Шуб, «Система Масс-медиа»

Регулятор у нас теперь один на всё. Он такой супер-гос-рос-охран-контроль-всего-на-свете.

В. Белов, «Комстар-Директ»

Фразы CSTB'2008

Чаще всего в России всё это в одном флаконе: и дорогое, и плохое [о доступе в Интернет на периферии].

В. Смушь, «Радуга Интернет»



Ставки сделаны, «Тройная игра» началась

Более чем 150-летняя история «Центрального Телеграфа» знала взлеты и падения. И вот после большого падения собственно рынка телеграфной связи в конце XX века старейшина отрасли сделал ставку на triple play.

В последние годы в экспозиции CSTB ряды тяжеловесов «операторского партера» пополняли главным образом компании, сделавшие ставку на широкополосный доступ в Интернет. Случайно или по некоему замыслу, но стенды трех игроков из «большой пятерки» столичного рынка – «Системы Масс-медиа», Комкора-ТВ и «Центрального Телеграфа» – выстроились на выставке CSTB-2008 практически единой шеренгой. При этом наибольшее оживление наблюдалось на стенде компании, совсем недавно выпустившей на рынок услугу интерактивного интернет-телевидения.

Торговая марка QWERTY была выведена на рынок «Центральным Телеграфом» и его «дочкой» «Центел» в апреле 2006 г., а год назад под этим брендом началось продвижение пакета услуг triple play – QWERTY.NET (высокоскоростной доступ в Интернет), QWERTY.TV (цифровое интерактивное ТВ), QWERTY.PHONE (цифровая телефония). Притом что на столичном рынке провайдерам интернет-доступа уже давно тесновато, за 2007 г. количество пользователей услуг QWERTY выросло с 75 тыс. до 150 тыс. И если в целом, по данным «iKS-Консалтинг», в прошлом году абонентская база рынка ШПД Москвы увеличилась на 160 тыс. (достигла 1,51 млн), то получается, что почти половину прироста дал QWERTY. Этот бросок «Центральный Телеграф» готовил с 2004 г., когда начал строить сеть ШПД в Москве и ближнем Подмоскowie. К 2007 г. единая мультисервисная сеть охватила более 35 районов Москвы и три города ближнего Подмоскowie (Красногорск, Химки, Лобня), а к настоящему времени к ним добавилось еще 32 столичных района и два подмосковных города (Одинцово и Балашиха).

Сегодня, по оценке «iKS-Консалтинг», QWERTY с долей 7% занимает на московском рынке ШПД 4-е место (после «Стрим-ТВ», «Корбины Телеком» и АКАДО). Однако к концу 2008 г. компания рассчитывает удвоить количество своих абонентов ШПД и войти в тройку лидеров. По словам С. Шатунова, PR-директора ОАО «Центральный Телеграф», главное отличие (и преимущество) компании от других провайдеров ШПД – ее единая new-сеть, на которую в 2007 г. было переведено около 30% абонентов «Центрального Телеграфа». Завершить процесс перевода планируется в этом году. «Когда все пользователи объединены единой сетью (у других – "лоскутное одеяло"), это влияет и на увеличение скорости, и на качество услуг, и на рост обмена информацией – по сути, мы создаем некое комьюнити, – говорит С. Шатунов. – И второй важный момент – мы этому комьюнити даем три услуги "в одном проводе".

реклама



Итак, ставка делается на new-сеть и на «тройную игру» – пакет triple play, где доминирующей услугой остается доступ в Интернет, поскольку телефония, даже цифровая, «на территории» МГТС уже не очень актуальна, а цифровое ТВ, даже интерактивное, еще не слишком популярно (и станет ли массовым – большой вопрос). Тем не менее запущенная в 2007 г. услуга «видео по запросу» уже сегодня достаточно широко востребована абонентами QWERTY.TV.

Этот сервис был представлен на стенде «Центрального Телеграфа» в отдельной демонстрационной зоне. Абонент может заказать фильм посредством телевизионного пульта, перематывать его вперед/назад, останавливать картинку, смотреть фильм неограниченное число раз с любого момента. Фильм выбирается из размещенного в «ТВ-навигаторе» каталога виртуальной видеотеки QWERTY, насчитывающей более 200 фильмов. Для подключения услуги не обязательно покупать set-top-box и пульт: абонентский комплект можно взять в аренду за 150 руб. в месяц, а установка и настройка оборудования осуществляются бесплатно.

Сервис «ТВ-навигатор» – собственная разработка компании. Он был запущен в январе этого года, чтобы дать абоненту инструмент управления дополнительными услугами и получения полной информации о программах передач по каждому каналу – как текущих, так и на две недели вперед. Всего же пользователям услуги QWERTY.TV предлагается 87 телеканалов в цифровом качестве (путешествия, музыка, развлечения, кино, спорт, каналы для взрослых). При этом абонент может подключить к услуге несколько телевизоров, находящихся в его квартире (чем больше телевизоров в домохозяйстве подключено к QWERTY.TV, тем выше предоставляемая оператором скидка).

За год около 10% абонентов QWERTY.NET подключились и к QWERTY.TV, и можно уже говорить, что «Центральный Телеграф» занял определенное место на рынке Московского региона как оператор вещания. О том, что в этой роли компания намерена утвердиться всерьез и надолго, говорят ее ближайшие планы: уже в 2008 г. планируется начать вещание в формате HDTV и открыть портал по продаже цифрового контента.



Comverse перекраивает биллинговую карту

Еще пару лет назад на российском рынке биллинговых решений аналитики выделяли восемь ключевых игроков: CBOSS, Amdocs, Vergut, «Петер-Сервис», «Восточный Ветер», «Атлант-Информ», STROM telecom и Comverse. Последний, по данным экспертов, в 2006 г. по числу внедрений занимал лишь 1,3% рынка. Сегодня ситуация явно меняется.

→ Справка «ИКС»

Конвергентный биллинг – универсальная биллинговая система, объединяющая традиционную биллинговую систему (пакетный биллинг) и систему prepaid, обеспечивающую тарификацию в реальном времени (real-time charging).

Даже без детальных исследований видно, что в этом раскладе произошли определенные перемены: в 2007 г. состоялся переход МТС с биллинга CBOSS на систему Foris от STROM telecom, недавно (но не неожиданно) стало известно о «заморозках» Amdocs'a на полях «Связьинвеста»... А с другой стороны, резко активизировалась компания Comverse.

Всё – для VAS

Первоначально компания Comverse специализировалась на разработке и продажах ПО для обеспечения услуги голосовых сообщений. Со временем номенклатура продуктов расширялась – и сегодня программное обеспечение Comverse поддерживает многие услуги VAS (Value Added Services). Среди них – SMS, MMS в сетях 2,5G/3G, унифицированные услуги обмена сообщениями на базе IP, беспроводные информационные и развлекательные услуги, управление контентом, голосовая почта, управление и обработка вызовов, мгновенная связь, передача данных в сетях сотовой связи, а также дополнительные персональные услуги связи. Эти услуги поддерживаются соответствующими решениями Comverse для prepaid-биллинга, обеспечивающего тарификацию этих услуг и выставление счетов в режиме реального времени.

Отечественным операторам сотовой связи продукты Comverse хо-

рошо знакомы. Первым российским заказчиком компании стал в 1997 г. «ВымпелКом», который, по словам Е. Плинера, генерального директора Comverse Россия, до сих пор остается самым крупным в нашей стране потребителем продуктов компании, обслуживающих всех prepaid-абонентов, голосовую почту и 70% SMS-сообщений клиентов «ВымпелКома». Заказчиками Comverse являются все компании «ВымпелКома» в СНГ.

А в прошлом году был реализован крупный проект и для компании МТС, которая решила унифицировать свои prepaid-платформы и внедрить систему Comverse Real-Time Billing (RTBS) с возможностью онлайн-тарификации. О завершении работ МТС объявила в январе 2008 г., и теперь около 90% абонентов компании, обитающие в Краснодаре, Новосибирске, Москве и Санкт-Петербурге, обслуживаются ИИ-платформами Comverse, интегрированными с биллинговыми системами АСР Foris. Все это, конечно же, значительно повысило российский «процент внедрений» компании.

Купить bill'a

Исторически на биллинговом рынке сформировались два класса систем – prepaid и postpaid. Prepaid-платформы, работающие в реальном времени, есть в продуктовых линейках почти всех крупнейших

телеком-вендоров. Традиционные postpaid-системы имеют широкие функциональные возможности, но не позволяют осуществлять биллинг в реальном времени. Кроме того, они очень сложны и дороги в кастомизации и при переходе на новые версии.

Идея создания конвергентного биллинга, т.е. объединения pre- и post-оплаты, витает в воздухе с тех пор, как появились понятия конвергенции и NGN. Однако реальных



Е. Плинер. Чтобы перекроить биллинговую карту России, требуется немалый энтузиазм

предложений на рынке до недавнего времени не было.

Компания Comverse стала решать эту проблему самым простым способом: в дополнение к своей prepaid-платформе купила postpaid-систему Kenan вместе с ее разработчиком – подразделением GSS/Kenan компании CSG Systems (эта сделка

→ Справка «ИКС»

Корпорация Comverse Technology, Inc. создана в 1984 г. Состоит из трех компаний: Comverse (поставка ПО для организации VAS и биллинговых решений), Verint Systems (поставка программных решений сетевой безопасности) и Ulticom (поставка программных решений для передачи сигнализации в проводных, беспроводных и интернет-соединениях). Штаб-квартира компании расположена в Вейкфилде, шт. Массачусетс, США.

Comverse имеет более 60 офисов в 41 стране мира, свыше 500 заказчиков-операторов в 130 странах мира. В штате компании более 2 тыс. инженеров. В 2007 г. ее выручка составила \$1,86 млрд. На новые разработки направляется 25% доходов.

на сумму в \$249 млн состоялась в декабре 2005 г.). В результате было создано решение, которое Е. Плинер назвал «единственным в мире по-настоящему конвергентным ре-

шением по биллингу». Правда, до «идеала» оно несколько не дотянуло. Как сказал президент и CEO Comverse Technology Group А. Дахан, «это на 90% готовый конфигурируемый продукт, не требующий большой кастомизации, что позволяет операторам быстрее и дешевле выводить на рынок свои услуги».

Внедрение «чисто конвергентного биллинга» рассматривается как ближайшая перспектива: три такие системы уже внедрены и до конца года планируется внедрение четвертой, причем одним из заказчиков стал наш украинский сосед – «Укртелеком».

Примеру Comverse в деле приобретения недостающих продуктов последовала компания Amdocs, купившая в 2007 г. за \$54 млн акции компании SigValue Technologies Inc., израильского разработчика pre-

paid-платформы, и Ericsson, купившая за 310 млн евро германского разработчика LHS. Но Comverse пошла дальше. После postpaid-биллинга была приобретена компания Netcentrex (специализация – решения VoIP, FMC и IMS), закрывшая таким образом нишу решений для IP-сетей, а потом и компания Netonomy, разрабатывающая системы самообслуживания клиентов. Теперь для кастомизации и поддержки проектов для российских операторов Comverse планирует купить одну из российских софтверных компаний (это получится дешевле, чем привлекать индийских программистов, работавших в проекте для МТС).



И. Островский (Comverse)
сопровождал проект в МТС

Причем основной прицел Comverse берет на рынок решений для операторов фиксированной связи.

Лилия ПАВЛОВА,
Тель-Авив–Москва

22-25 апреля 2008 г.
Россия, Москва,
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»
павильон Форум



IX Международный форум
**ВЫСОКИЕ
ТЕХНОЛОГИИ**
HIGH
TECHNOLOGY OF
**XXI
ВЕКА**

ПРОГРАММА:

- IX Международная выставка «ВТ XXI - 2008»
- Международная конференция
- Конкурсная программа
- Презентации
- Бизнес-клуб

Специализированные выставочные салоны:

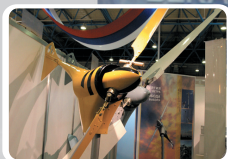
- Hi-Tech Наука
- Hi-Tech Медицина
- Hi-Tech Мегалополис
- Наукоград
- Технопарк

Специализированные выставки:

- «Энергия–2008»: инновационная высокотехнологичная продукция в области энергетики и энергосбережения
 - «Нанотехнологии – 2008»: достижения в сфере прикладных нанотехнологий
 - «Неогеография XXI – 2008»: системы спутниковой навигации и дистанционного зондирования, геосервисы и другие новейшие географические технологии
- Организуется при участии Портала "Исследования и разработки - R&D.CNews"

**ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ПОДРОБНОЙ ИНФОРМАЦИИ,
ПОЖАЛУЙСТА, ОБРАЩАЙТЕСЬ:**

ООО «ЭКСПО-ЭКОС»
Тел.: (495) 332-35-95, 331-05-01, 331-23-33; Факс: (495) 331-05-11, 331-09-00;
E-mail: vt21@vt21.ru; arena@vt21.ru;
http://www.vt21.ru; www.expoecos.com



www.VT21.ru

Информационная безопасность из официальных источников

Увы, «Инфофорум», традиционный для специалистов по информационной защите, нынешней зимой еще более удалился от ИТ. Как и прежде, он тяготеет к «общей» безопасности и приближался по тематике к выставке широкого профиля «Технологии безопасности», проходившей несколькими днями позже.

Основная тема юбилейного, 10-го, форума «Инновационные решения для безопасности России» по содержанию выступлений и докладов скорее относилась к защите «вообще», чем к ее конкретному аспекту – информационной безопасности (ИБ). Все чаще обсуждаются на форуме вопросы, связанные с ИБ лишь в некотором приближении, такие как защита интеллектуальных прав. Былые бурные обсуждения ИБ-стандартов, законов и их применения сменили гладкие дежурные выступления о принципах и механизмах формирования информационного общества в России. Инновациями назначены типовые презентации спонсоров и наиболее активных участников, вынужденных «по долгу бизнеса» участвовать в этом все более официозном и протокольном мероприятии.

Словом, как констатировал руководитель ФАИТ В.Г. Матюхин, «форум все больше позиционируется на стратегических направлениях безопасности, а не на узкоспециализированных вопросах, поэтому хотелось бы расширить его рамки практическими конференциями». Правда, в официальной солидности «Инфофоруму» не откажешь: свыше 1200 зарегистрированных участников, среди которых – представители Польши, шести стран бывшего СССР и всех российских структур, отвечающих за безопасность (от Госдумы до Организации Договора о коллективной безопасности, Минобороны, МВД, ФСБ, ФСТЭК и т.д.). Такой кворум позволяет надеяться, что госчиновники прольют свет на некоторые туманности законов об информационной безопасности или очертят направления развития отрасли. Иногда кое-что удастся для себя прояснить...

Итоги и задачи

Председатель комитета по безопасности Госдумы В.А. Васильев выделил пять важнейших задач ИБ-области в 2008 г. Первые две тесно связаны с Интернетом (и для их решения необходимо принять соответствующие законы): это борьба с пиратством, пресечение распространения порно и экстремистских заявлений. Третья – введение в РФ биометрических паспортов, которыми планируется обеспечить основную часть населения к концу 2009 г. Четвертая состоит в завершении строительства электронного государства, а пятая – в принятии закона о служебной тайне, проект которого направлен в Госдуму на рассмотрение.

Начальник Бюро специальных технических мероприятий МВД России Б.Н. Мирошников видит опреде-

ленный прогресс в раскрытии киберпреступлений, хотя, по его словам, «здесь – как с автомобилями; чем больше машин, тем чаще происходят происшествия, и чем



В.Г. Матюхин: тяжелая дума о судьбе электронного государства – сколько еще законов надо принять...

выше темпы развития Интернета, тем больше правонарушений». В 2007 г. зафиксировано 12 тыс. киберпреступлений (на 2 тыс. меньше, чем в 2006 г.), но эту цифру Мирошников относит к «дефектам» статистики: часть нарушений просто классифицирована как другие преступления, например экономические. Однако раскрыто почти вдвое больше нарушений – примерно 10 тыс., что составляет «предмет личной и национальной гордости». Повысить раскрываемость и приблизить ее к 100% мешают не только крайняя сложность самого процесса, но и несовершенство нормативной базы.

Кроме того, Б.Н. Мирошников отметил положительную тенденцию: операторы и поставщики услуг Интернета содействуют правоохранительным органам в борьбе с нежелательным контентом (порно, криминальная информация и пр.). В прошлом году, по данным МВД, закрыто свыше 600 сайтов, из них более 250 – порно, а остальные – экстремистские.

В.А. Васильев выделил среди актуальных текущих проблем практику применения ФЗ «О персональных данных». Не прошло и полугодия с момента его принятия, как появилось (в ноябре 2007 г.) положение о пра-

вилах обработки персональных данных. Уже в наступившем году в Росохранкультуры была образована федеральная служба по работе с персональными данными (ПД), началась разработка подзаконных нормативов и регламентов. Каким будет характер этих правил, выяснилось из выступления начальника управления ФСТЭК В.В. Селина.

Закон «О персональных данных», как известно, возлагает реализацию технических мер на операторов информационных систем, обрабатывающих ПД (см., например, блог М.Ю. Емельяникова на www.iksmmedia.ru). Соответствие этих мер требованиям к обработке ПД будет определять экспертиза ФСТЭК, причем каждая система подлежит учету. В.В. Селин обещал, что до 17 февраля 2008 г. разработанные ФСТЭК документы, посвященные легитимизации систем обработки ПД, станут достоянием общественности (в том числе на сайте ФСТЭК). Правда, все они пока предназначены для госучреждений, но ПД рассматриваются не в контексте прав собственности, а по категориям информации (открытая, закрытая и т.д.). В разработанный комплект входят базовая модель угроз ИБ, методика определения соответствия требованиям и общие положения о системе обработки ПД.

Как следовало из выступления В.В. Селина, оператору, обрабатывающему персональные данные, предписано категоризировать свою систему по ряду показателей. В соответствии с категорией ПД следует применять в информационной системе то или иное средство ИБ. Системы защиты обработки ПД должны проходить упомянутую экспертизу ФСТЭК также в зависимости от этих категорий. Ожидается, что закон начнет работать к концу года.

ФАИТ считает первоочередной задачей, сообщил В.Г. Матюхин, построение инфраструктуры для создания электронного государства. В рамках ФЦП «Электронная Россия» уже разработано тиражируемое безопасное решение для пунктов доступа населения к информации, построен ГИЦ, опробована система доставки информации с использованием электронных карт, протестированы узел межведомственного взаимодействия, система «электронный нотариус» и ряд других подсистем. Но для полноценного создания электронного государства необходим ряд законов, в частности скорректированный ФЗ об ЭЦП и электронном архиве. Нужно также ввести в практику применение ФЗ «О персональных данных».

Кадры, которые должны решать...

О том, насколько остро стоит кадровый вопрос при обеспечении ИБ, на форуме говорили представители всех ведомств (Минобороны, ФСБ, МВД и др.) и компаний. На секции «Роль региональных учебно-научных центров в обеспечении информационной безопасности РФ» обсуждался, по сути, один серьезный вопрос – о сложности подготовки специалиста по ИБ. Речь шла о скучных на первый взгляд деталях: номера

специальностей, стандарты обучения, сроки. Но если задуматься...

Вот, например, сложнейшая задача подготовки специалиста по информационной безопасности. Его предполагается обучать четыре года и выпускать как бакалавра. Аудитория справедливо рассудила, что даже после 5–6 лет обучения специалист по ИБ – это профанация, а уж бакалавр... Информационная защита должна быть вторым, дополнительным образованием, получаемым в ходе целевой переподготовки уже при наличии практического опыта. Но не менее прав и сопредседатель секции из Академии криптографии ФСБ, полагающий, что при дефиците специалистов мало кто пошлет системного администратора на переподготовку.

Да, центры обучения специалистов по ИБ есть и популярны в узких кругах, но далеко не всем желающим удастся их закончить. А в отношении государственного обучения аудитория была практически единодушна: надо менять подход к нему и увеличивать финансирование. Следует не только поддерживать сам учебный процесс (оплачивать оборудование, тренинги), но и увеличивать зарплату педагогам, подавляющее большинство которых – пожилые энтузиасты с зарплатой не более 8 тыс. руб. В зале не раз звучало: «Мы готовим специалистов для защиты государственных секретов, а они уходят работать по другим специальностям». Почему? По той же, «зарплатной», причине?

Галина БОЛЬШОВА

MTA-GROUP **ИБЭП М-200**

Реклама



1U

ИБЭП-220/48-24А
ИБЭП-220/48-48А

HIGH TECH ERA

Цифровые узлы МР-xx

4...256 Е1



1U

ОКС №7
EDSS PRI
R1.5
1 ВСК
2 ВСК

VoIP шлюз М-200

1...4 Е1



1U

SIP
H.323
MGCP

WWW.M-200.COM

ИЗДАТЕЛЬСТВО ИТ-МТ А С М Т А
М Т А Г Р О У П

ИТ в поисках кадров и денег

О пользе информационных технологий для экономики страны говорят давно и со всех трибун, и деньги «на ИТ» государство тратит немалые (124 млрд руб. в 2007 г.). Но КПД их освоения и результат этой деятельности для ИТ-компаний подчас далеки от желаемых.

В последние годы отрасль ИКТ в России растет со скоростью не менее 20% в год (в 2007 г. – около 25%). «Информатизация», которой была посвящена одноименная секция итоговой коллегии Мининформсвязи (11–12 февраля 2008 г.), идет активно. В 2007 г. завершилась программа интернетизации российских школ, список государственных автоматизированных систем (ГАС) пополнился «Правосудием» и «Управлением», на очереди – экстренные службы разных ведомств (медицина, МЧС, МВД и т.д.). В ближайшем будущем нам также предстоит испытать на себе информатизацию процесса общения с государством. По словам заместителя министра ИТ и связи Д. Милованцева, к концу 2008 г. 10 наиболее транзакционно значимых государственных услуг должны будут предоставляться в электронном виде. А на ближайшие год-два стоит задача ликвидации дискриминации электронных документов при взаимодействии компаний, граждан и государства, что, кроме создания новых и модернизации имеющихся информационных систем, потребует решения многих юридических проблем.

«Все растет, но нет ощущения праздника»

Именно такими словами охарактеризовал ситуацию с ИТ в России исполнительный директор АП КИТ Н. Комлев. И основания для такого заявления у него есть. В 2004 г. Мининформсвязи совместно с АП КИТ подготовило и внесло на рассмотрение Правительства РФ Концепцию развития ИТ-рынка на 2005–2010 гг. С формальной точки зрения многие пункты Концепции вроде бы уже выполнены, но... На-

пример, там говорится о предоставлении, в том числе в регионах, доступа к информационной инфраструктуре по ценам, сравнимым с мировыми, и прямо указывается на то, что дороговизна аренды высокоскоростных каналов передачи данных «значительно снижает конкурентоспособность экспорта ИТ-услуг из России». Да, доступ к магистральным каналам связи постепенно дешевеет, но в регионах он по-прежнему в разы дороже, чем в столице.



Д. Милованцев:
«Нет ничего приятнее,
чем здоровая конструк-
тивная критика»

Реальной поддержки государства ИТ-компания, работающие на экспорт, также пока не дождалась: закон о снижении ЕСН для экспортеров ПО фактически не работает, закон о специальном налоговом режиме для них же не принят, а Агентство по поддержке экспорта в сфере ИТ так и не создано.

Однако больше всего тормозит развитие сферы ИТ в стране дефицит специалистов. Директор фирмы «1С» и руководитель комитета АП КИТ по образованию Б. Нуралиев рассказал о результатах исследования, проведенного по инициативе этой ассоциации: в 2006 г. российские вузы общими усилиями выпустили 69 тыс. специалистов по ИТ, а их нужно было 188 тыс., поэтому оставшиеся вакансии компании заполняют, переучивая тех, кто получил непрофильное образование. В 2007 г. на учебу по ИТ-специальностям приняли 85 тыс. человек, но в 2012 г. нужно будет уже 230 тыс. специалистов при «сырьевом» сценарии развития страны и 550 тыс., если Россия все-таки возьмет курс на развитие высокотехнологичной экономики. Правда, некоторые положительные сдвиги в сфере ИТ-

образования происходят. По словам министра образования и науки РФ А. Фурсенко, в учебных заведениях грядет перераспределение бюджетных мест: сократят число юристов, экономистов и учителей и увеличат выпуск ИТ-специалистов. Кроме того, АП КИТ подготовлено 9 профессиональных стандартов по специальностям, связанным с ИТ, а российские вузы в последние годы стали гораздо активнее сотрудничать с бизнес-сообществом.

Матпомощь ИКТ от государства

В конце 2007 г. в соответствии с постановлением Правительства РФ был создан Росинфокоминвест – инвестиционный фонд, который должен финансировать инновационные ИКТ-предприятия. Государство уже внесло в фонд свою долю капитала в размере 1,45 млрд руб. Однако фонд приступит к работе лишь после того, как такую же сумму в него добавят частные инвесторы. Предполагается, что реальную инвестиционную деятельность фонд начнет в мае 2008 г. Он ориентирован на небольшие стартапы, так как максимальный размер его инвестиций для одного проекта составляет 100 млн руб.

Общественный контроль за работой этого и других инвестиционных фондов будет осуществлять Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ). Она же будет поставлять экспертов, отбирающих проекты для венчурного финансирования. По словам президента НАИРИТ О. Усковой, об этом уже заключено соглашение с отделением РАН по информационным технологиям. Правда, на отладку этой процедуры, чтобы она стала действительно объективной и прозрачной, уйдет еще года полтора.

Евгения ВОЛЫНКИНА

Подмосковье в ожидании интернет-экспансии

В Московской области можно «уместить» Швейцарию, Бельгию или Данию. Но здесь уже прижились около 80 городов и больше 6,5 млн россиян. Они-то и дают пищу телеком-рынку Подмосковья объемом в \$18 млн с неплохим ростом в 2007 г. в 42%.

Подмосковье мобильное...

Каждое утро сотни тысяч жителей области устремляются в столицу на работу, а вечером возвращаются домой. Почти все эти «путешественники» активно пользуются мобильной связью, но абонентами какого региона их следует считать? Операторы сотовой связи, коих в регионе четыре (МТС, «Вымпел-Ком», «МегаФон» и «Скай Линк»), при подсчете своих абонентских баз суммируют показатели по Москве и области, а объединенную географическую единицу называют неблагозвучной аббревиатурой МЛЗ (Московская лицензионная зона). По данным «iKS-Консалтинг», в области «прописано» порядка 6,7 млн SIM- и R-UIM-карт, что соответствует уровню проникновения сотовой связи 99%.

В 2007 г. Московская область стала полем битвы операторов «большой тройки». Все они последовательно, в течение нескольких месяцев, вывели на рынок специальные тарифы, ориентированные на подмосковных жителей, с достаточно выгодной ценой минуты разговора по сравнению со своими традиционными «универсальными» тарифами для МЛЗ. Правда, МТС и «Билайн», решив подстраховаться от серьезного падения ARPU, установили льготную тарификацию лишь в нескольких десятках километров от МКАД.

...и фиксированное

На подмосковном рынке фиксированной связи господствует «ЦентрТелеком» – одна из «дочек» всемогущего «Связьинвеста». В секторе частных пользователей доля этого оператора составляет поряд-

ка 90%. В 2007 г., по оценкам «iKS-Консалтинг», выручка компании от предоставления услуг местной связи достигла \$159 млн. Позиции этого оператора кажутся незыблемыми, хотя кое-где неплохо себя чувствуют и местные операторы. Работая иногда только в одном городе или даже поселке, они тем не менее составляют достойную конкуренцию традиционному «тяжеловесу».

Рынок фиксированной связи Московской области имеет приличный потенциал роста: уровень проникновения услуг составляет лишь 23%. И это не может не привлекать федеральных игроков. Многие из них уже работают в некоторых районах области и стараются расширить зону своего присутствия, преодолевая порой сложные административные препоны.

Интернет за МКАДом

Подмосковный рынок интернет-доступа зависит от «ЦентрТелекома» меньше, чем рынок телефонии. Достаточно большую его часть занимают альтернативные провайдеры, прежде всего поставщики услуг домашних сетей, численность которых колеблется в пределах 100–150.

Общее количество частных абонентов широкополосного доступа в регионе составляет около 300 тыс. Очень сильны позиции провайдеров беспроводного широкополосного доступа, которые обеспечивают интернет-доступ как зажиточным частникам в коттеджных поселках, так и целым заводам. Рынок Подмосковья составляет примерно 20% всего российского рынка беспроводного широкополосного доступа.



Отставание

в развитии области от столицы сказывается прежде всего в отсутствии нужного количества магистральных каналов связи. И это отражается на тарифах для конечного пользователя. Если рядовой москвич за среднестатистические 500–600 руб., которые он ежемесячно отдает провайдеру, может безлимитно передвигаться по ресурсам Глобальной сети на скорости до 3 Мбит/с, то жители большинства подмосковных городов за эти деньги могут получить лишь канал 128 кбит/с.

На интернет-площадке и будет развиваться основная телекоммуникационная интрига в Подмосковье. В ближайшее время ситуация изменится, и все благодаря усилиям крупных федеральных игроков: они активно строят новые магистрали и прокладывают оптоволокно с прицелом на Московскую область. На нее имеют виды «Комстар-ОТС», «Корбина Телеком», «Центральный Телеграф», «Комкор» и Net By Net. Возможно, уже в нынешнем году мы сможем увидеть первые плоды этой экспансии. И тогда рядовой подмосковный интернет-пользователь уже не будет чувствовать себя ущемленным по сравнению со столичным юзером, получая полный пакет интернет-услуг по «московским» расценкам.

Дежурный по рубрике
М. САВВАТИН, аналитик
агентства «iKS-Консалтинг»



1 апреля 2008 г. в Москве (отель «Рэдиссон Славянская») пройдет **VI международная конференция IDC IT Security Roadshow – «Информационная безопасность предприятия: технологии на службе бизнеса».**

В конференции примут участие представители компаний Microsoft, Tipping Point, Trend Micro, Qualys, IBM ISS, EMC, Check Point. Впервые в Москве с докладом выступит С. Шрайбер, «этический» хакер и основатель компании SySS, специализирующейся на анализе безопасности корпоративных сетей. Он продемонстрирует несколько простых и сложных атак, в том числе с использованием поисковой системы Google, карт памяти USB, программ анализа сетевого трафика и межсайтового скриптинга. Будет проведена атака на мобильные телефоны с использованием bluetooth, показано, как телефон Nokia может быть заражен «трояном».

www.idc-cema.com

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

Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
24–25.03. Москва. «Форт-Росс»: www.fort-ross.ru	1-й съезд директоров по информационной безопасности «CSO Summit-2008»
25–26.03. Москва. «Экспо-Телеком»: www.expo-telecom.ru	2-й семинар-совещание «Развитие широкополосного доступа на сетях электросвязи России»
27.03. Москва. «Экспо-Телеком»: www.expo-telecom.ru	5-й семинар-совещание «Волоконно-оптические технологии как инструмент повышения эффективности использования сетей электросвязи»
01.04. Москва. IDC-Russia: www.idc-cema.com/events/itsecurity08ru	Конференция «IDC IT Security Roadshow-2008». Информационная безопасность предприятия: технологии на службе бизнеса
02.04. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com/conferences	2-я Всероссийская конференция «Сервисно-ориентированная архитектура SOA-2008»
02–04.04. Москва. АДЭ: www.rans.ru/arrangements	7-я международная конференция «Безопасность и доверие при использовании инфокоммуникационных сетей и систем»
03–04.04. Москва. РОЦИТ: http://2008.rif.ru	12-й Российский интернет-форум «РИФ-2008»
05.04. Мюнхен, Германия. АДЭ: www.infosystem.ru	2-й международный форум «Партнерство государства, бизнеса и гражданского общества при обеспечении информационной безопасности»
07–08.04. Москва. «Профи-Т-Центр»: www.glonass-forum.ru	Международный форум по спутниковой навигации-2008

Более актуальную информацию всегда можно найти на сайте www.iksmmedia.ru/events.

ТРЕТИЙ ЕЖЕГОДНЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ «ЛИНИЯ»

РАЗВИТИЕ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ КОММУНИКАЦИЙ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СВЯЗИ

На Форум приглашаются специалисты по связям с общественностью, инвесторами, маркетингу и рекламе компаний рынка связи и ИТ, эксперты

16-17 апреля 2008 года, г. Москва, Golden Ring Hotel

ТЕМА ФОРУМА: «ИМИДЖ. РЕПУТАЦИЯ. КАПИТАЛИЗАЦИЯ»

- Имидж отрасли и компаний ИКТ в России и за рубежом.
- Роль PR, IR и маркетинга в создании имиджа и влияние на результаты бизнеса.
- Управление деловой репутацией – технология или искусство?
- Имиджмейкинг и репутационный менеджмент – в чем разница?
- Сколько стоит хорошая репутация и как ее оценить?
- Социальные инвестиции как репутационный ресурс.
- Роль СМИ в формировании имиджа российской индустрии ИКТ.
- Персональный имидж руководителя и деловая репутация компании – что важнее?

По вопросам участия и партнерства обращаться: тел.: +7 (495) 504-2516/ 17/ 18/ 19;
e-mail: unc-pavlova@rambler.ru, info@pr-line.ru Сайт Форума: www.pr-line.ru



выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
16–17.04. Москва. Министерство информационных технологий и связи РФ: www.pr-line.ru	3-й международный форум «Линия». Развитие внешних и внутренних коммуникаций в сфере ИТ и связи
16–17.04. Москва. infor-media Russia: www.infor-media.ru	4-я международная выставка и конференция по широкополосным беспроводным технологиям «Wireless Broadband»
17–18.04. Стамбул, Турция. ITE LLC Moscow: www.caspiantelecoms.com	7-я региональная выставка стран Турции, России, Центральной Азии, Каспийского и Черноморского регионов «Caspian Telecoms-2008»
22–25.04. Москва. «Экспо-Экос»: www.expococos.com	9-й международный форум и выставка «Высокие технологии XXI века»
23.04. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com/conferences	2-й Всероссийский форум «IPTV-2008»
23–24.04. Москва. «Форт-Росс»: www.fort-ross.ru	Конгресс и выставка корпоративных информационных технологий «Interop Moscow-2008»
06–08.05. Екатеринбург. «Союзпромэкспо»: www.souzpromexpo.ru	5-й Евро-Азиатский форум «Связь-Промэкспо-2008»
12–16.05. Москва. «Экспоцентр»: www.svyazexpo-online.ru	20-я международная выставка «Связь-Экспокомм-2008»
12–16.05. Москва. «Экспоцентр»: www.hdtv-expo.ru	Международная выставка «ТВЧ Россия-2008»
14.05. Москва. «Гротек»: www.groteck.ru	Форум «MultiPlay» (Платные услуги в мультисервисных сетях)

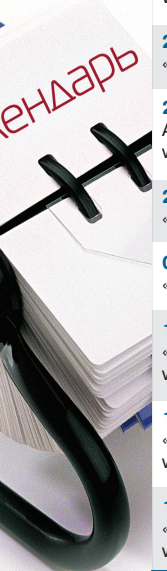
Более актуальную информацию всегда можно найти на сайте www.iksmedia.ru/events.

17 апреля 2008 г. в Москве пройдет **Всероссийский форум «Центры обработки данных-2008»**. Аудитория мероприятия – CIO/IT-директора, руководители отделов маркетинга и планирования, практики построения центров обработки данных, поставщики решений и оборудования.

В программе форума: структура бюджета содержания ЦОД; ROI в проектах построения и эксплуатации ЦОД; критерии выбора ПО и оборудования для построения ЦОД; управление жизненным циклом информации; как обеспечить непрерывность функционирования ЦОД; ЦОД на аутсорсинге: за и против; безопасность ЦОД; виртуализация ИТ-сервисов, новые технологии климат-контроля, эргономика ЦОД; новые технологии; нормативные документы в области организации электронных архивов и др.

Организатор – AHConferences.
Тел. (495) 234-0588
register@ahconferences.com
www.ahconferences.com

выставки, семинары, конференции – весь календарь отрасли www.iksmedia.ru – выставки, семинары, конференции – весь календарь отрасли



WWW.GLONASS-FORUM.RU WWW.NAVIGATION-FORUM.RU РЕГИСТРАЦИЯ: +7 (495) 797 62 22 INFO@NAVIGATION-FORUM.RU

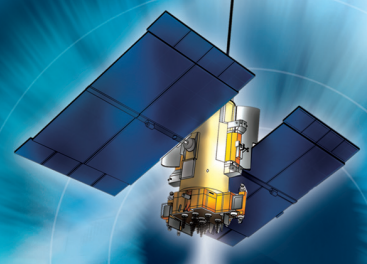
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ПО СПУТНИКОВОЙ НАВИГАЦИИ **7-8** апреля **2008**

реклама

ВЫСТАВКА

КОСМИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ БИЗНЕСА

- Системы ГЛОНАСС, GPS и GALILEO - состояние и перспективы
- Российский рынок навигационных услуг
- Принципы российской государственной политики в области использования спутниковых навигационных систем
- Новые типы высокорентабельного бизнеса на основе технологии спутниковой навигации
- Использование навигационных технологий в региональных и муниципальных программах
- Опыт ведущих российских и зарубежных компаний в разработке и использовании оборудования и технологий спутниковой навигации



Серебряный спонсор:

ЗАО НТЛаб

Спонсор:

ОАО ФОНДСЕРВИСБАНК

Организатор форума:

При поддержке:

Генеральный партнер:

Экспертные партнеры:

Генеральный Информационный партнер в Интернете:

Международные партнеры:

Информационные партнеры: