

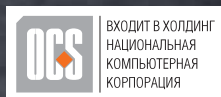
# Достаточно проницателен, чтобы предусмотреть

Подход ProCurve ProActive Defense позволяет обнаруживать, идентифицировать и сводить к минимуму угрозы до того, как они подвергнут Вашу сеть опасности.

Интеллектуальное решение для безопасности применяет профилактические меры по защите сети от атак. С помощью повторяющихся предупреждений и оповещений ProCurve обеспечивает всестороннюю защиту проводных и беспроводных сетей от известных угроз без снижения производительности.

Познакомиться с ProCurve ProActive Defense можно на веб-сайте [www.procurve.eu/security](http://www.procurve.eu/security)

Лучшая пожизненная гарантия в отрасли\*.



(495) 995-25-75  
[www.ocs.ru](http://www.ocs.ru)

Филиалы OCS: Волгоград: (8442) 49-37-99. Воронеж: (4732) 39-34-33. Екатеринбург: (343) 379-49-91. Ижевск: (3412) 900-582. Казань: (843) 557-55-64. Краснодар: (861) 228-97-63. Красноярск: (3912) 544-987. Нижний Новгород: (8312) 78-08-33. Новосибирск: (383) 227-27-20. Пермь: (342) 219-51-48. Ростов-на-Дону: (863) 220-81-41. Самара: (846) 262-99-52. Санкт-Петербург: (812) 324-28-70. Саратов: (8452) 47-39-19. Ставрополь: (8962) 429-44-88. Уфа: (347) 292-52-72. Челябинск: (351) 256-99-13.



\* В течение всего срока владения продуктом, с возможностью замены на следующий рабочий день (доступно в большинстве стран). На следующие продукты и связанные с ними модули семейства распространяется гарантия на один год с возможностью расширения: ProCurve Routing Switch 9300m Series, ProCurve Switch 8100H Series, ProCurve Access Control Server 745wI and ProCurve Network Access Controller 800. Дополнительные сведения см. в лицензии на программное обеспечение ProCurve и в буклете о гарантии и поддержке, которые можно найти по адресу <http://www.hp.com/md/support/warranty/index.htm>

© 2008 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Все права защищены. На правах рекламы.

# Jabra



## Современный оператор должен иметь свой собственный стиль!

Очень легкая и удобная гарнитура Jabra позволяет не только работать с комфортом, но и выглядеть стильно! Выберите гарнитуру Jabra, создайте ваш собственный современный стиль и забудьте о гарнитурах, которые портят внешний вид! Делать стильные гарнитуры, в которых удобно, которые защищают ваш слух от звуковых перегрузок – это наша работа, вам остается только принимать вызовы! Jabra – торговая марка качества и стильного дизайна!



*Jabra GN2000*



*Jabra GN2100*

**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

Р Е К Л А М А

Издается с мая 1992 г.

Издатель  
ЗАО «ИКС-холдинг»



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

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

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

#### РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

#### РЕДАКЦИЯ

iks@iks-media.ru

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

#### Обозреватели

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

#### Редактор

Ю.М. Севрюкова – js@iks-media.ru

#### Зав. редакцией

В.И. Якунина

#### Технический редактор

О.П. Арман

#### Дизайн и верстка

Н.В. Прохорова, Е.Ю. Давыдова

#### КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

commerce@iks-media.ru

#### Коммерческий директор

Т.В. Шестоперова – ts@iks-media.ru

Д.С. Барский, зам. коммерческого

директора – db@iks-media.ru

Е.О. Самохина – es@iks-media.ru

Ю.В. Шаповалова – ys@iks-media.ru

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

#### СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

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»

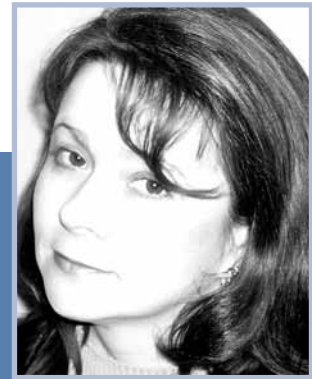
Тел.: (495) 502-5080

№ 07-08/2008 подписан в печать 17.07.08.

Тираж 15 000 экз. Свободная цена.

Формат 64×84/8

ISSN 0869-7973



Как погода? Законный летний вопрос, особенно в нынешнем году. Погода переменная. Даже очень.

Не дай вам Бог жить в эпоху перемен (считается китайской народной мудростью). А мы всё попадаем и попадаем. Может, просто по кругу ходим – каждый год на повороте. И опять ждем и боимся перемен.

Журналистам специализированных (хоть деловых, хоть сугубо технических) изданий от нынешних перемен везение особое – теперь они, то есть мы, и связистско-айтишной душой, и издательским телом принадлежат одному ведомству – Минкомсвязи. Раньше в случае чего можно было бы кивнуть одному на другое: мол, свобода слова и доступа к информации или «таковы требования технологического прогресса». Теперь кивать некуда – связь и СМИ в одном флаконе – сплошная универсализация. И где в министерстве связист, а где журналист – еще разобраться надо (чтобы сделать это, загляните в актуальный комментарий номера **Переходим на личности**).

Похоже, скоро и абоненту кивать, то есть выбирать, будет не на кого – в телекоме ведь тоже сплошная универсализация и «холдингизация» (**Три источника и три составные части универсализации, Фиксированный мир становится многополярным**). Скоро можно будет затевать игру: где фиксированный, где мобильный оператор? найди десять отличий! Мобильные, кроме того что изымают голосовой трафик и строят транспортные сети, наступают на последнюю крепость фиксированных – рынок широкополосного доступа. Туда двигаются – кто мог еще недавно подумать? – и магистральные операторы (**ТТК собрался «взять» розницу**). Трудно не согласиться с председателем совета директоров одной теперь уже региональной и свежесозданной компании, что «основными рыночными игроками станут мультисервисные операторы».

О том, какая погода установилась на территории России для сетей мобильной связи CDMA450 и какие ветры дуют над этим нишевым стандартом, вы узнаете из очередной (одиннадцатой!) карты в Телекоматласе «ИКС».

Дача, море, даже солнечные ванны на городском балконе – для всего нужна хорошая погода. А вот ЦОДы любят холодок – им под кондиционером комфортней. Они, дата-центры эти, сами теперь как термометр: по их числу, распределению по территории страны судят об уровне развития рынка связи и ИТ. И бизнес на них неплохой делают – почитайте в теме номера **Погода для ЦОДов: прогноз благоприятный**.

Погода не нравится? Тогда примите совет от Марка Твена (хороший писатель лучше любого завязанного афориста): «Если вам не нравится погода в Новой Англии, подождите несколько минут».

До встречи.  
**Наталья Кий,**  
главный редактор



# ОТКРОЙ ИКС

[WWW.IKSMEDIA.RU](http://WWW.IKSMEDIA.RU)



**ИКС Медиа – мой деловой ресурс**  
**Телеком • ИТ • Медиа**

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



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

Подпишитесь на свой  
 экземпляр "ИКС" сейчас,

**И ВРЕМЯ  
 УМНОГО БИЗНЕСА**

**станет**

**ВАШИМ  
 ВРЕМЕНЕМ!**



## Подписка - 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 10%!** (при оформлении годовой подписки в редакции)

**ОТДЕЛ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЖУРНАЛА «ИКС»:**

Тел: (495) 604-48-88, E-mail: ab@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](http://www.iksmedia.ru) или по телефону: (495) 604-4888

## НОВОСТИ

- 3 КОЛОНКА РЕДАКТОРА
- 10 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ  
 Переходим на личности
- 12 ЛИЦА
- 13 ПЕРСОНА НОМЕРА  
 Е. ПЛИНЕР. Прагматик и романтик, собиратель звезд
- КОМПАНИИ
- 16 Новости от компаний
- СОБЫТИЯ
- 25 Инь и Ян контакт-центров
- 26 Три источника и три составные части универсализации
- 28 Фиксированный мир становится многополярным
- 30 Розы и шипы рынка VSAT
- 32 Деньги виртуальные – услуги реальные
- 34 О чем задумались банки?
- СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ
- 35 М. САВВАТИН.  
 Золотая середина Золотого кольца
- 36 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ
- 92 НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

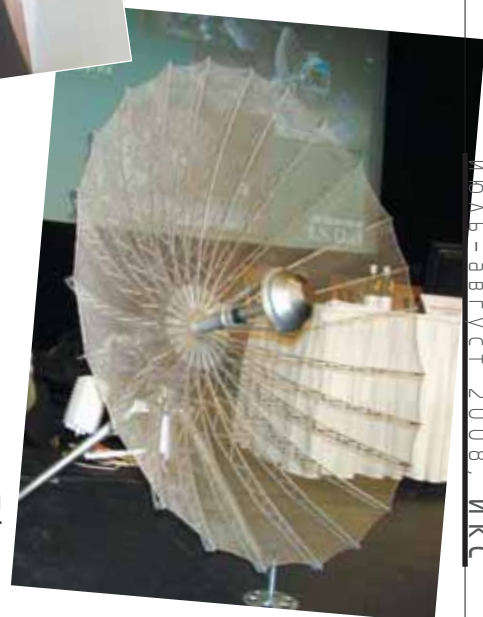


**13**

**Персона номера  
 Е. ПЛИНЕР**

**30**

**Розы и шипы  
 рынка VSAT**



**ЦЕНТР ТЕЛЕКОМ**  
ОПЕРАТОР СЛУЖБ СВЯЗИ ЦЕНТРАЛЬНАЯ ТЕЛЕВИЗИОННО-РАДИОТЕЛЕВИЗИОННАЯ КОМПАНИЯ  
 спонсор рубрики



22-25 октября,  
2008

МОСКВА, МВЦ "КРОКУС ЭКСПО"

# ИНФОКОМ 08

## ВРЕМЯ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

VIII МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА-ФОРУМ  
ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Разделы выставки:

Аппаратные средства  
Программное обеспечение  
Системная интеграция  
Информационная безопасность  
Услуги по разработке ПО

Фиксированная связь  
Мобильная связь  
Цифровое телерадиовещание  
Инфокоммуникационные услуги  
Почтовая связь

ИКТ в национальных проектах  
Технопарки, Инновации  
Электронное правительство  
Электронные регионы  
Национальные экспозиции

Организатор:

**FORMIKA**

Тел.: +7 (495) 660 75 90  
Факс: +7 (495) 660 75 89  
www.infocomtech.ru

При поддержке:



МИНИСТЕРСТВО СВЯЗИ  
И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Информационные спонсоры:



Информационные партнеры:





# ТЕМА

## МИКРОТЕСТ®

с п о н с о р т е м ы

### Погода для ЦОДов

Прогноз благоприятный **38**

#### Фокус

**40** Всеобщая ЦОДофикация

#### Дискуссионный клуб «ИКС»

**43** ЦОД = электрификация +  $\sum_{n=1}^{\infty} x_n$

#### Позиция

**48** А. МАРТЫНЮК. Кому в России нужны дата-центры нового поколения?

#### Аналитик

**51** В. ДЕМЧИШИН, А. СВИРИН. Сколько стоит colocation в регионах?

#### Сценарий

**53** С. ЗАЙЦЕВ. Эволюция бизнеса:

от непрофильного к профессиональному

**54** Вениамин ИВАНОВ. Эволюция технологий:

от мэйнфреймов к автоматической виртуализации

**55** Д. КОМИССАРОВ. Дата-центр. Для себя и на продажу

**56** Д. КАЛИНИН. ЦОД: строим сами, или?..

#### Модель

**57** И. ЛИТВИНОВ. ЦОД, который не боится катастроф

**58** Инфраструктуре ЦОДа – простоту и порядок

#### Цена вопроса

**60** А. ПАВЛОВ. Бухгалтерия дата-центра

**61** М. МИГУНОВ. ЦОДы: особенности российской экономики

#### Подробности

**61** А. СОЛОДОВНИКОВ. Три кита надежности ЦОДа

**62** Д. ЗЕЛЕНСКИЙ. Российские особенности эксплуатации дата-центров

#### Игроки

**63** Дороги, ведущие к ЦОДам

**63** М. НИКЕРОВА. Плохая погода – это счастье для ЦОДа

**64** С. ЛЫСАКОВ. Три точки опоры Stack Data Network

**64** К. ЗВЕРЕВ. Свой ЦОД сделали для себя

**65** А. КАСЬЯНЕНКО.

«Караван» движется к выделенным дата-центрам

**65** Д. Калганов. ISG пойдет в розницу

**66** К. МИХЕЕВ. ВСС: наш конек –

тяжелые ЦОДы для телекома

**67** «Синтерра» размером 40 x 40

#### Ракурс

**68** Владимир ИВАНОВ. Как хранить ценности

## ДЕЛО

### МБА-комментарий

**71** А. ВОРЫХАЛОВ. Летнее оживление

### Телекоммуникационный атлас «ИКС»

**72** Мобильная Россия в стандарте CDMA450

### Проблема

**76** Знак качества безопасности. Круглый стол

### Глобус

**80** С. ЧЕРНЕНКО. Казахский телеком – интернетизация, но не либерализация

### Решения

**84** С. НЕЧАЕВ. Корпоративная телефония: не забывая о деталях

### Доля рынка

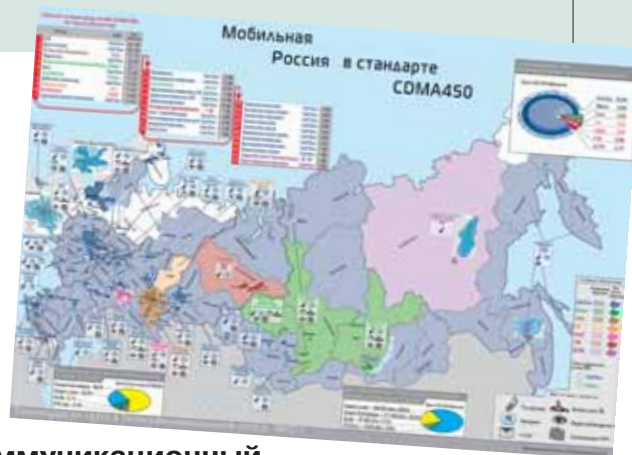
**86** С. ЛИПАТОВ. ТТК собрался «взять» розницу

### Технологии

**89** Ю. БЕРГМАН, М. ЭРИКСОН, Д. ГЕРСТЕНБЕРГЕР, Б. ЁРАНССОН, Ж. ПЕЙСА, С. ВАГЕР.

HSPA Evolution. Мобильная связь повышает эффективность широкой полосы

**95** Читайте в следующем номере



**72**

Телекоммуникационный атлас «ИКС»



**76**

Знак качества безопасности. Круглый стол

## NEWS

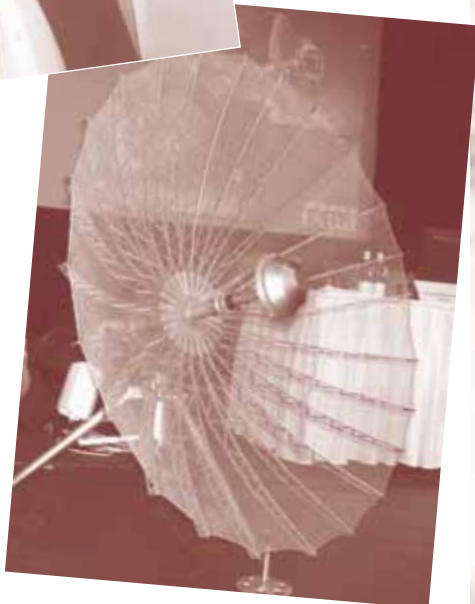
- 3 EDITOR'S COLUMN**
- 10 TOPICAL COMMENTARY**  
Becoming personal
- 12 PROFILES**
- 13 PERSON OF THE ISSUE**  
E. PLINER.  
Pragmatic and romantic,  
collector of the stars
- COMPANY**
- 16 COMPANY NEWS**
- EVENTS**
- 25 Yin and Yang**  
of the contact-centers
- 26 Three sources and three**  
essential parts of universalization
- 28 Fixed world is becoming multi-polar**
- 30 Roses and thorns of VSAT market**
- 32 Virtual money and real services**
- 34 What are banks thinking about?**
- SUBJECT OF FEDERATION**
- 35 M. SAWATIN.**  
The golden mean of the Golden Ring
- 36 CALENDAR OF EVENTS**
- 92 NEW PRODUCTS**

**ЦЕНТР ТЕЛЕКОМ**  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ЦЕНТРАЛЬНАЯ ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ»  
sponsor of the rubric

## How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



**13**  
**Person of the Issue.**  
**E. PLINER**



**30**  
**Roses and thorns of VSAT market**

## COVER STORY

# МУКРОТЕКТ®

sponsor of the Cover story

## Weather for data CENTERS

Favorable Forecast **38**

### Focus

**40** Total data-centrifcation

### IKS Debating Club

**43** Data center = electrification +  $\sum_{n=1}^{\infty} x_n$

### Position

**48** A. MARTYNYUK.

Who needs new generation data centers in Russia?

### Analyst

**51** V. DEMCHISHIN, A. SVIRIN.

How much is collocation in the regions?

### Scenario

**53** S. ZAITSEV. Business evolution:

from non-profile to professional

**54** Veniamin IVANOV. Technological evolution:

from mainframe to automatic virtualization

**55** D. KOMISSAROV. Data center.

For ourselves and for sale

**56** D. KALININ. Data center: are we building ourselves or?..



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



## YOUR SUCCESS IS OUR GOAL!

Contact us for 2008 editorial calendar!

- Model**
- 57 I. LITVINOV. Data center that is not afraid of catastrophes
  - 58 Let data center infrastructure be simple and ordered
- Price of the issue**
- 60 A. PAVLOV. Data center book-keeping
  - 61 M. MIGUNOV. Data centers. Peculiar features of Russian economy. Details
  - 61 A. SOLODOVNIKOV. Three whales of data center reliability
  - 62 D. ZELENSKIY. Russian peculiar features of data centers operation
- Players**
- 63 Ways to Data centers
  - 63 M. NIKEROVA. Bad weather is a happiness for data center
  - 64 S. LYSAKOV. Three support points for Stack Data Network
  - 64 K. ZVEREV. Made our data center for ourselves
  - 65 A. KASYANENKO. «Caravan» moves towards the dedicated data centers
  - 65 D. KALGANOV. ISG for retail
  - 66 K. MIKHEEV. BCC: our strong point – heavy data centers for telecom
  - 67 Synterra forty-by-forty
- Angle**
- 68 Vladimir IVANOV. How to store values

## BUSINESS

- M&A-commentary**
- 71 A. VORYKHALOV. Summer animation
- IKS Telecommunications Atlas**
- 72 Mobile Russia in CDMA450
- Problem**
- 76 Sign of quality security. Round table
- Globus**
- 80 S. CHERNENKO. Kazakhstan telecom – internetization, but not liberalization.
- Solutions**
- 84 S. NECHAEV. Corporate telephony: remembering the details
- Market Share**
- 86 S. LIPATOV. TTK is going to break into retail market
- Technologies**
- 89 J. BERGMAN, M. ERICSON, D. GERSTENBERGER, B. GÖRANSSON, J. PEISA, S. WAGER. HSPA Evolution. Mobile communications increase wide band efficiency
- 95 Read in the Next Issue



## 72 IKS Telecommunications Atlas



## 76 Sign of quality security. Round table

# Переходим на ЛИЧНОСТИ

актуальный  
комментарий

ПОДГОТОВИЛА  
Лилия ПАВЛОВА

В конце июня – начале июля объединенное ведомство (Министерство связи и массовых коммуникаций) замерло в ожидании новых назначений. А бизнес-сообщество вылавливало из скурых пресс-релизов и сообщений СМИ новые и старые имена. Итак, знакомьтесь.

Если министр связи и информационных технологий «обходился» тремя замами, то главе Минкомсвязи положено шесть заместителей. К середине июля министр связи и массовых коммуникаций определился с персоналиями по трем позициям: назначены статс-секретарь, зама по СМИ, науке и интернет-технологиям.

На момент подписания номера оставались неизвестными имена замов по связи, по ИТ и по ТВ, что дало повод общественности поразмышлять относительно предполагаемых кандидатур, поспорить, отчасти помечтать (см., например, блоги на [www.iks-media.ru](http://www.iks-media.ru)). В любом случае будет логично, если замом по связи станет известный отрасли связист, а по ТВ – телевизионщик... Как это и произошло в ситуации с интернет-технологиями.

**Алексей Солдатов**, назначенный **замминистра по науке и интернет-технологиям**, стоял у истоков Рунета: организованная им в 1990 г. сеть «Релком» стала первой ласточкой будущего российского сегмента сети Интернет. Интернетчики хорошо знают А. Солдатова как бессменного президента «Релкома» и председателя комитета «Интернет» в первые годы существования АДЭ; органы госвласти – как члена экспертного совета Комитета ГД по безопасности. А для физиков-ядерщиков А. Солдатов – ученый с именем, директор по научному развитию Курчатовского института.

Сегодня в фокусе интересов и активной работы А. Солдатова – Grid-технологии и вопросы информационной безопасности.

Можно ожидать, что эти направления будут набирать вес и в политике министерства.

Сам факт введения в верхний эшелон новой администрации должности замми-

нистра по ТВ, а также реинкарнации существовавшего некогда в недрах Минсвязи департамента радио, телевидения и спутниковой связи в образе департамента цифрового ТВ и использования новых технологий в СМИ вызывает однозначное одобрение технической ТВ-общественности: наконец после длительного перерыва министер-

ство вновь берет под свое кураторство ТВ-подотрасль, которой в последние не-сколько лет негласно отводилась роль падчерицы. Более того, есть сильное подозрение, что именно эта Золушка выйдет на авансцену от-

раслевых событий в ближайшие годы – и с переводом к 2015 г. эфирного вещания в цифровой формат, и с ростом сравнительно нового и очень многогранного сегмента рынка платного ТВ, и с общим «медийным» направлением ветра перемен. Этот ветер принес в верхний эшелон администрации и совсем новую должность – **замминистра по СМИ**. Ее занял **Александр Жаров** – человек для рынка ИКТ новый, но в органах исполнительной власти известный: с октября 2007 г. по июнь 2008 г. он руководил пресс-службой Правительства РФ. Можно ожидать (и хочется надеяться), что новый замминистра, карьера которого складывалась причудливыми зигзагами и который сумел полюбить журналистам во время работы в правительстве М. Фрадкова, на новой долж-



## Досье «ИКС»

Александр Александрович ЖАРОВ родился в 1964 г. в Челябинске. После окончания Челябинского государственного медицинского института в 1987–1996 гг. работал врачом-анестезиологом и реаниматологом в областной клинической больнице Челябинска и одновременно был ассистентом кафедры патологической физиологии Челябинского государственного медицинского университета. В 1997 г. работал в столичном журнале «Семейный доктор: практические советы по медицине» – сначала обозревателем, затем зам. главного редактора. В 1998 г. был назначен советником председателя правления РИА «Новости»; с 1999 г. по март 2004 г. – помощник министра здравоохранения по связям с общественностью, заместитель управляющего делами – пресс-секретарь Министерства здравоохранения РФ. С марта 2004 г. – помощник (пресс-секретарь) Председателя Правительства РФ; с марта 2006 г. – зам. гендиректора ВГТРК; с октября 2007 г. – директор департамента пресс-службы, информации и протокола Правительства РФ.



## Досье «ИКС»

Алексей Анатольевич СОЛДАТОВ родился в 1951 г. в Москве. После окончания МИФИ работал в Институте ядерной энергии им. Курчатова, где прошел путь от инженера до директора по научному развитию РНЦ «Курчатовский институт». С 1992 г. – президент АО «Релком»; с 1997 г. – гендиректор ОАО «Центральная компания «Деловая сеть», НТЦ «Атлас».



ности сохранит желание плодотворно сотрудничать с коллегами (журналистами). ☺

**Александр Маслов** стал «переходящим статс-секретарем»: до назначения статс-секретарем – заместителем министра связи и массовых коммуникаций РФ он занимал должность **статс-секретаря – заместителя министра информационных технологий и связи**. А еще раньше был статс-секретарем – заместителем министра экономического развития и торговли РФ.

Что же касается должности замминистра по ИТ, то на момент подготовки номера главной кандидатурой на этот пост был назван **Дмитрий Северов**, однако соответствующего приказа пока не было. В разговоре с «ИКС» **Дмитрий Северов** не опроверг информацию о возможном назначении.

Во второй половине 90-х он создавал ИТ-подразделение «ВымпелКома», а в 2001–2005 гг. работал техническим директором интеграторской компании «Открытые Технологии-98». В февральском номере «ИКС» за 2004 г. **Д. Северов** спрогнозировал сценарии развития рынка ИКТ на ближайшие три-пять лет и о роли регулятора отозвался вполне толерантно: «Государство, сохраняя регламентирующую роль, оказывает сдерживающим фактором. Не тормозящим, но оправданно сдерживающим, когда взрыв технологических предложений в отсутствие должного регулирования создает риск потери целостности системы связи». Что ж, если назначение состоится, **Дмитрию Станиславовичу** предстоит испытать на себе, каково быть «сдерживающим фактором»...

В структуре центрального аппарата Минкомсвязи, утвержденной 25 июня, организуется 10 департаментов (в Мининформсвязи было шесть).

К середине июля стало известно о пяти назначениях. Три из них, по сути, переносят руководящие крес-

ла вместе с их обитателями из одного министерства в другое.

**Директором департамента международного сотрудничества** назначен **Тимур Валентинович Архангельский**, возглавлявший с декабря 2007 г. одноименный департамент в структуре Мининформсвязи. В 1998–2007 гг. он занимал различ-



### Досье «ИКС»

**Александр Васильевич МАСЛОВ** родился в 1963 г. в Москве. После окончания в 1985 г. юридического факультета МГУ им. Ломоносова и аспирантуры Института государства и права АН СССР (1989 г.) работал сначала м.н.с. ИГП АН СССР, с 1991 г. – в Администрации Президента РФ заместителем руководителя Управления правовых вопросов государственного строительства и публичного права. С 1999 г. – директор компании «Юникон/МС Консультационная группа» с ответственностью за правовое взаимодействие с государственными и административными структурами. В 2000–2003 гг. – замминистра МЭРТ, курировал деятельность правового департамента, управления общественных связей и департамента регулирования предпринимательской деятельности. В июне 2006 г. назначен статс-секретарем – заместителем министра ИТ и связи РФ; в июне 2008 г. от этой должности освобожден и назначен статс-секретарем – заместителем министра связи и массовых коммуникаций.

ные должности в аппарате Правительства РФ (последняя из них – руководитель протокола правительства); в 1987–1998 гг. работал в центральном аппарате и загранучреждениях МИД.

**Директором департамента госполитики в области информатизации и ИТ** назначен **Максуг Игоревич Шадаев**, возглавлявший с 2006 г. в Мининформсвязи департамент государственных программ, а до этого работавший советником министра, советником директора ФГУП НИИ «Восход», директором ООО «Управляющая компания холдинга ИБС».

Сохранил за собой должность **директора правового департамента** **Андрей Алексеевич Тихомир**.

А вот **административный департамент** возглавил человек в отрасли новый. **Олег Геннадьевич Духовницкий** до этого назначения, с ноября 2007 г., был заместителем директора департамента пресс-службы, информации и протокола Правительства РФ (т.е. заместителем нынешнего замминистра Александра Жарова на его предыдущем месте работы), а в 2006–2007 гг. работал начальником управления – зам. директора департамента в аппарате ВГТРК (где примерно в тот же период заместителем гендиректора был А. Жаров).

**Департамент цифрового ТВ и использования новых технологий в СМИ** возглавил доктор технических наук, профессор **Виталий Петрович Стыцко**, который в 2005–2008 гг. работал в Роспечати заместителем начальника управления телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.

Надеемся, что когда этот номер «ИКС» выйдет из печати, обретут своих хозяев кресла директоров департаментов госполитики в области связи, госполитики в области СМИ, информации и общественных связей, научно-технического и стратегического развития отрасли, экономики и финансов. Кто их займет – специалисты или управленцы?

Голосование

**Как Вы оцениваете объединение в одном министерстве связи и СМИ?**

логично: и то и другое – коммуникации	/ 7.4%
связь теперь обслуживает политические интересы	/ 9.3%
хороший инструмент для идеологической работы/ управления контентом	/ 24.1%
затормозит развитие связи	/ 9.3%
а где же ИТ?	/ 13.0%
в огороде бузина, а в Киеве дядька	/ 37.0%

Источник: **iksmedia.ru**

Главное, чтобы «вопросы внедрения цифровых технологий», заявленные приоритетными в одном из первых пресс-релизов Минкомсвязи, не стали terra incognita для новых обитателей дома по адресу: Тверская, 7. **ИКС**



Индустрии центров обработки данных в России пока нет, в этом мы по давней традиции отстаем от Запада, но развитие интернет-услуг, информатизация бизнеса и гос-аппарата уже создали ажиотажный спрос на услуги ЦОДов. Однако острый дефицит – это не повод снижать планку требований к проектированию, строительству и эксплуатации дата-центров. Именно так считают гости нашей рубрики.



**Алексей Леонардович СОЛДОВНИКОВ,** директор департамента по работе с корпоративными заказчиками APC by Schneider Electric

Родился в 1964 г. в Москве. В 1989 г. окончил физический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова и до 1993 г. оставался в alma mater младшим научным сотрудником.

В 1993 г. работал в компании Boston Consulting Group консультантом. В 1993–1994 гг. занимал должность менеджера по продуктам в компании Hightron Corporation.

Свою карьеру в компании APC начал в 1994 г., сначала в качестве регионального менеджера (в Уральском регионе и Казахстане), затем директором по развитию бизнеса.

В 2006 г. назначен директором департамента по работе с корпоративными заказчиками. После слияния APC и MGE UPS Systems продолжил руководство департаментом в APC by Schneider Electric (Schneider Electric group).

Хобби – портретная фотография, садоводство, рыбалка.



**Александр Викторович МАРТЫНЮК,** генеральный директор консалтинговой компании [dc]<sup>2</sup>

Родился в 1973 г. в Москве. После окончания в 1996 г. Московского энергетического института проходил службу в Вооруженных силах РФ.

Демобилизовавшись в 1998 г., работал в сфере управления ИТ-проектами – менеджером проектов в компаниях-системных интеграторах «МПО Классика» (до 2001 г.), а затем в «АРМО-Групп».

В 2005 г. сформировал команду единомышленников и инициировал создание консалтинговой компании «ИнтелайнПро», специализирующейся на экспертизе ЦОДов и управлении проектными рисками, где занял пост технического директора.

В январе 2008 г. возглавил компанию [dc]<sup>2</sup>.

Кандидат технических наук.

Женат, двое детей.

Хобби – фотосъемка.

Родился в 1973 г. В 1996 г. окончил факультет проблем физики и энергетики МФТИ.

С 1995 по 1998 г. занимался разработкой, внедрением и сопровождением информационных систем и корпоративных приложений в ряде крупных российских торговых компаний.

С 1998 по 2001 г. работал в компании «Техносерв А/С» инженером департамента сетевых технологий.

С 2002 г. – ведущий инженер департамента системной интеграции, а позднее – главный инженер проекта и руководитель направления вычислительных систем и систем хранения компании «Микротест».

Женат, воспитывает дочь.

Хобби – виндсерфинг.



**Игорь Петрович ЛИТВИНОВ,** руководитель отдела аппаратно-программных комплексов компании «Микротест»

Родилась в Харькове. В 1989 г. окончила Московский инженерно-физический институт. В 1999 г., после обучения в Высшей школе экономики, получила дополнительное образование – маркетинг.

С 1994 по 1999 г. работала в АПКС «Гласнет», пройдя путь от сотрудника службы поддержки до начальника отдела по работе с корпоративными клиентами.

С 1999 по 2005 г. – в компании СЦС «Совинтел» (РОЛ), где начинала менеджером по продажам, а позднее стала начальником отдела развития.

В 2002 г. руководила интернет-проектом «Последний герой». В 2003–2005 гг. занимала должность директора департамента «РБК Софт».

С 2005 г. – управляющий группой компаний .masterhost.

Вырастила двоих сыновей.

Хобби – горнолыжный спорт, фотография, путешествия.



**Марина Васильевна НИКЕРОВА,** управляющий группой компаний .masterhost



**Родион Сергеевич ЛЕВОЧКА,** директор департамента продуктов и маркетинга ОАО «Ростелеком»

Родился в 1976 г. в Москве. В 2000 г. окончил Московский энергетический институт. Карьеру в телекоммуникациях начал в 2001 г. в компании «Сонера Рус» (TeliaSonera International Carrier Russia), где занимал должности от менеджера по развитию продуктов до регионального менеджера по организации и сопровождению продаж. В 2004 г. перешел в «Телекоминвест» заместителем директора по развитию, а в 2006 г. – в компанию «Синтерра» заместителем генерального директора по бизнес-развитию.

С 2007 г. работает директором департамента продуктов и маркетинга ОАО «Ростелеком».

## Прагматик и романтик, собиратель звезд

Карьера Евгения ПЛИНЕРА складывалась на стройках связи, карта которых вмещает полмира. Сегодня генеральный директор российского представительства Comverse немало времени проводит в пути между Тель-Авивом и Москвой – и счастлив этой «конвергентной жизнью».

### → Досье «ИКС»

Евгений ПЛИНЕР родился в Ленинграде в семье спортивного врача и артистки Мариинского театра.

После окончания факультета автоматической электросвязи Ленинградского электротехнического института связи (ныне СПбГУТ) им. проф. М.А. Бонч-Бруевича работал в строительно-монтажной организации связи «Лентелефонстрой».

С 1990 г. – гражданин Израиля. В 1991–1995 гг. работал в Telrad, в 1995–2005 гг. – в Motorola. С октября 2005 г. – глава российского представительства компании Comverse.

Женат, отец двух дочерей.

### В полевых условиях

Профессиональная биография Е. Плинера началась с «полей» Северо-Запада России, которые он в 70–80-х прошлого столетия исколесил вдоль и поперек, устанавливая в составе строительно-монтажной бригады «Лентелефонстрой» (ЛТС) телефонные станции. «После института в ЛТС шли работать все, кого не брали в закрытые КБ, почтовые ящики, – поясняет Евгений. – И там сложилась замечательная команда – прекрасные специалисты, но в основном одной «направленности». Многие потом развехались по разным странам – США, Германия, Израиль... Работа в ЛТС – коллективная, сдельная – научила меня многому. Закон был простой: быстрее закончишь работу – скорее получишь деньги, причем результат зависел от каждого члена бригады. Работали мы слаженно и хорошо зарабатывали».

Школа ЛТС очень пригодилась в Израиле, куда в 90-м году перебрался Евгений с женой и двумя маленькими дочками. В тот год в мощном потоке репатриации в Израиль СССР покинуло около миллиона граждан еврейской национальности. Большинству из них пришлось помыкаться в поисках постоянного заработка, но для монтажника-связиста Е. Плинера работа по специальности нашлась буквально через пару недель после прибытия. В израильской компании Telrad он делал то же, что и в «Лентелефонстрое»: занимался установкой, регулированием, тестированием телефонных станций сначала для местной связи, а потом и дальней. Так могло бы продолжаться и по сей день, однако через несколько лет «душа запросила чего-то нового».

### Сотовый период

Шел 1995-й год, а что тогда было новее сотовой связи?.. Евгений прочел в газете объявление, что израильское представительство Motorola ищет специалиста, говорящего по-русски. Решил попробовать и, пройдя конкурс из десятка претендентов, был назначен руководителем проекта по созданию сети мобильной связи стандарта AMPS в Новосибирске. Это была одна из первых в России систем сотовой связи. За ней последовало строительство сети AMPS в Казахстане, затем в Азербайджане, в Грузии... Как руководитель проектов Е. Плинер проводил «в полях» бывшего Союза времени больше, чем собственно в Израиле...

Апогея «полевая жизнь» достигла в 2000–2001 гг., когда Е. Плинер руководил крупнейшим проектом Motorola в Нигерии. Бюджет проекта составлял

около \$300 млн, компания выполняла работы «под ключ», от строительства вышек до бетонирования площадок. Под его руководством работали специалисты из Египта, Марокко, Турции, России, Израиля, Англии и других стран. Полтора года, проведенные в Нигерии, Евгений вспоминает с улыбкой бывшего путешественника: «Это сложная страна, где нас обстреливали, где мы болели, где живут колдуны вуду... Но было очень интересно». А после возвращения домой неожиданно для себя получил предложение от Motorola перейти из строительства в подразделение продаж – и еще четыре года занимался продажами в странах Центральной Азии, причем практически постоянно работая в московском офисе компании.

В феврале 2005 г. компания Comverse предложила Е. Плинеру возглавить открывавшееся в Москве рос-



Психологи утверждают: качества лидера проявляются с детства...

сийское представительство. В октябре того же года контракт был подписан.

### Собиратель звезд

В российском представительстве Comverse сегодня работают специалисты, в основном лично подобранные Евгением Плинером. Сам он, «окончив десятилетку» в крупнейшей западной компании, не приемлет свойственной гигантам рынка заформализованности и делает ставку на инициативность сотрудников.

– Моя задача – находить хороших продавцов, – считает Е. Плинер. – А это очень непросто. Сейлзы в отрасли – самые главные люди. К нам нередко на собеседование приходят специалисты, поработавшие в крупных компаниях, и порой им приходится отказывать просто потому, что они приучены действовать строго по инструкциям с массой согласований. А настоящий продавец – творческая личность, с врожденными качествами убеждать людей. При этом образование не имеет решающего значения: у нас есть учитель русского языка и литературы, есть журналист... Работают и технари, но для успешности продаж совсем не обязательно быть инженером. Без ложной скромности скажу, что у нас каждый сейлз-менеджер – звезда.

### – И как звезды уживаются с начальством и между собой?

– В офисе дружеская, максимально демократичная атмосфера. Обращаемся друг к другу по имени и нередко на «ты»; для большинства рабочая форма одежды – джинсы и футболка.

### – А как вы определяете – подходит человек или нет?

– Процентом на 70 подсказывает интуиция. Трудно объяснить почему, но по существу я не ошибаюсь в людях. Дело в том, что инженер я, честно говоря, не самый лучший. Но, наверное, неплохой психолог. Во времена «Лентелефонстра» меня научили – а учителя там были прекрасные! – что работа с людьми не менее важна (если не более), чем с техникой. А руководить людьми, которые строят, или людьми, которые продают, не суть важно.

### – Какие качества не приемлете в людях?

– Необязательность. Демократия подразумевает доверие, и те, кто у нас работают, в мелкой опеке не нуждаются.

### Конвергентная жизнь

#### – Вы уже три года живете на два дома, в Москве и Тель-Авиве. Не утомляют постоянные переезды?

– Вообще, мой родной город – Питер, и там я тоже бываю. Но когда приезжаю в Санкт-Петербург, мне уже не хватает «столичного эшшна». В Москве я живу на Мичуринском проспекте, и нередко, стоя в пробке на подъезде к дому, ругаю это столпотворение машин, людей, суету и прочее. А в Питере, проезжая по свободному Невскому, вдруг обнаруживаю: чего-то не хватает... Ну и совершенно другой ритм жизни в Израиле. Это как раз идеальный



Закалка «Лентелефонстра»: по городам и весям Северо-Запада...

вариант: я с удовольствием возвращаюсь в Израиль и с удовольствием – в Москву. Несколько раз я ловил себя на этом чувстве радостного предвкушения, сидя перед вылетом в аэропорту – как московском, так и тель-авивском.

#### – Семья мирится с вашей кочевой жизнью?

– Дочки учатся в Израиле, заканчивают университеты. Я сейчас с ними вижу намного чаще, чем когда работал в Motorola и месяцами мотался по Казахстану (не говоря уже о командировке в Нигерию). И во времена «Лентелефонстра» тоже был постоянно в разъездах, так что воспитывала их в основном жена, с которой мы, к слову, учились в институте в параллельных группах.

#### – Дочери родились в Санкт-Петербурге, а выросли в Израиле. Кем они больше себя ощущают?

– Они израильтянки. Обе прошли армию (в Израиле девочка может по

каким-то причинам отказаться от службы, но, как правило, никто не отказывается), поступили в университеты и уже заканчивают учебу. Старшая работает в страховом бизнесе, младшая заканчивает один из самых престижных факультетов Тель-Авивского университета – аудиторский. К сожалению, по-русски они не читают. Но говорят – правда, с эдаким «одесским» акцентом, особенно младшая. Забавно слушать, как они разговаривают по телефону с бабушками, которые живут в Санкт-Петербурге. Дома мы говорим в основном на иврите, лишь слегка разбавляя его русским.

#### – Почему же бабушки не захотели с вами переезжать?

– У них свои причины. Моя мама, например, всю жизнь проработала арфисткой в Мариинском театре. Была солисткой, сейчас преподает. Работа для нее – жизнь, и что она будет делать в Израиле, если работа у нее – там?.. Тем более что сейчас я периодически ее навещаю.

#### – А как вы себя видите лет через ...дцать? Тоже в работе?

– На пенсии! Мечта – шесть месяцев кругосветки. Или на берегу моря с во-о-от такой стопкой книг, которые я не успел прочесть. Тяжелых таких книг мировых классиков.

#### – А может, возьмете с собой легкий ноутбук вместо тяжелых книг – и будете читать с монитора?

– Пробовал читать с монитора – не могу. И аудиокнигу пробовал слушать – не то. Книгу надо чувствовать в руках.

#### – Как думаете, эту традиционную культуру чтения воспримет «поколение next»?

– Но 100% уверен, что да. Сужу по своим очень продвинутым детям.

#### – Какую кухню предпочитаете?

– Русскую и грузинскую. Могу приготовить отличный шашлык, замечательную солянку. Мои друзья говорят, что такой солянки, как у меня, они нигде не ели. А из напитков – водка.

#### – Что еще в жизни любите?

– Люблю хорошую музыку, очень разную – от старого доброго рок-н-ролла до Юрия Антонова. Очень люблю бардов, несколько раз даже ездил на их фестивали.

#### – Вы, очевидно, романтик?

– В бизнесе я прагматик, а в жизни – романтик. Наверное, так.

**Беседовала Лилия ПАВЛОВА**





## Больше, чем Вы ожидаете

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

#### НАЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ ПО АТС PANASONIC

**ЕКАТЕРИНБУРГ:** Связь-Сети (343) 216-25-00 | **МОСКВА:** Альвис-сети (495) 795-39-55, Виктел (495) 231-44-01, МХМ (495) 290-66-90, Солярис (495) 788-89-01 | **САНКТ-ПЕТЕРБУРГ:** МТ техно (812) 331-77-80  
**ЧЕЛЯБИНСК:** Астром Сервис (351) 796-32-89

#### РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ ПО АТС PANASONIC

**БАРНАУЛ:** Галэкс (3852) 65-38-01 | **ЕКАТЕРИНБУРГ:** Альфа-Телеком (343) 222-05-07, ИнтеркомУрал (343) 375-78-87 | **ИЖЕВСК:** Анюта (3412) 43-10-42 | **КАЗАНЬ:** Кори (843) 295-22-22 | **КАЛИНИНГРАД:** Академия-97 (4012) 77-70-97 | **КРАСНОДАР:** Виктел-Краснодар (861) 279-11-58 | **КРАСНОЯРСК:** Виктел-Красноярск (3912) 76-77-57, СТВ (3912) 52-24-22 | **МОСКВА:** ВаД Телеком (495) 937-32-97, Комбета (495) 795-30-95, Merlion System Solutions (495) 981-84-84 | **НИЖНИЙ НОВГОРОД:** Интерком НН (8312) 74-00-00, МХМ (8314) 30-40-80, Дэлос (8312) 73-76-70 | **НОВОСИБИРСК:** ТД Реал (383) 223-34-54, Тест (383) 210-60-10 | **ОМСК:** Компания «Новый Телефон» (3812) 53-45-61 | **ПЕРМЬ:** Астром-Связь Пермь (342) 236-76-76, Кодар-Сервис (342) 219-60-60, Ранат (342) 212-00-87 | **ПЕТРОЗАВОДСК:** Виктел-Петрозаводск (Джаспер) (8142) 76-84-28 | **РОСТОВ-НА-ДОНУ:** Вольта (863) 262-46-78, ГК «Системы связи» (863) 237-74-44 | **САМАРА:** Виктел-Самара (846) 270-54-54 | **УФА:** Ассорти (347) 255-75-75, Астром-Уфа (347) 291-21-11 | **МИНСК:** Связьтехника (375-17) 284-69-04, Свет Телеком (017) 214-87-62



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

## Наша цель – сервис и поддержка

– заявил Е. Лачков, генеральный директор компании-дистрибьютора Landata, рассказывая о планах компании и подводя итоги 2007 г. по продажам оборудования Avaya.

Несмотря на ежегодный прирост объемов продаж (в 2007 г. по решениям Avaya он составил 25%), руководство Landata ощущает обострение конкуренции на рынке телекоммуникационного оборудования и признается, что удерживать звание «лучшего дистрибьютора Avaya в России» становится все сложнее.

Пока это удастся за счет наращивания партнерской сети (в 2006 г. – 210, в 2007 г. – 241 компания), расширения сервисной и предпродажной поддерж-

ки проектов партнеров и постепенного перехода на поставку решений для бизнеса. Сервисное подразделение, появившееся в компании в 2007 г., по замыслу Е. Лачкова должно стать одним из ведущих. В планах – обеспечить круглосуточное обслуживание во всех часовых поясах, в том числе и по гарантии. Предполагается также расширение сети продаж с целью равномерного охвата всех регионов РФ. Сегодня объем закупок московских компаний лишь немногим превышает поставку в регионы (50 и 47% соответственно); в лидерах – СЗФО, СФО и УФО, где наибольший прирост количества партнеров.

Большое внимание уделяется малым компаниям-



А. Ставицкая (Landata): «Главный акцент нашей работы с партнерами – обучение и маркетинговые программы»

партнерам, доля которых в объеме продаж постоянно растет: в 2007 г. 80% бизнеса обеспечили 30% партнеров. Ценность небольших региональных партнеров в том, что они быстро растут, превращаясь в «средних», обеспечивая при этом стабильные объемы продаж. Повышение их компетенции позволяет Landata продавать через них не просто «железо» и ПО, а решения для бизнеса.

[www.landata.ru](http://www.landata.ru)

## Проект для РЖД

по организации ИТ-деятельности на основе процессно-ориентированной модели завершили в июне HP и Digital Design. Создана автоматизированная система управления единой службой поддержки пользователей российских железных дорог (АСУ ЕСПП).

АСУ ЕСПП спроектирована и реализована на базе HP Service Desk – решения для автоматизации технической поддержки и внедрения процессов управления ИТ-услугами. Программное обеспечение HP также позволило объединить в единый поток операций процессы управления конфигурациями, изменениями, обработкой инцидентов и причин сбоев. Реализация проекта проходила в соответствии с библиотекой ИТЛ и методологией HP ITSM. ЕСПП, став единственной точкой контакта пользователей с ИТ-персоналом, позволила повысить прозрачность их взаимодействия, обеспечить управляемость и контролируемость процессов поддержки пользователей.



О. Кемп (HP), А. Илларионов (РЖД), А. Федоров (Digital Design): проект завершен, все только начинается...

В настоящее время процессы управления эксплуатацией развернуты во всех 17 ИВЦ – структурных подразделениях Главного вычислительного центра ОАО «РЖД». В системе ежедневно работают около 9 тыс. ИТ-сотрудников компании, в день регистрируется свыше 10 тыс. обращений и 25 тыс. нарядов. В 2008 г. внедряются процессы управления услугами. По завершении внедрения в системе будут работать более 11 тыс. ИТ-специалистов.

[www.hp.ru](http://www.hp.ru)

## Кадровые назначения

**Минкомсвязи**  
См. с. 10.

**Росвязькомнадзор**  
**Борис БОЯРСКОВ** назначен руководителем.

**Международная академия связи**  
**Сергей ДМИТРИЕВ** избран и.о. президента.

**ГП «Космическая связь»**  
**Алексей ОСТАПЧУК** назначен гендиректором.

**АФК «Система»**  
**Леонид МЕЛАМЕД** избран председателем правления.

**МТТ**  
**Игорь ЖАРОВ** назначен и.о. заместителя гендиректора по развитию и эксплуатации.

**«МегаФон-Москва»**  
**Игорь АКУЛИНИН** назначен первым заместителем гендиректора.

**«Скай Линк»**  
**Виталий САВЕЛЬЕВ** избран председателем совета директоров.

**«Московская сотовая связь»**  
**Василий СЕМЕНОВ** назначен заместителем гендиректора – коммерческим директором.

**ГК «АКАДО»**  
**Владимир ШЛАГИНОВ** назначен вице-президентом по региональному развитию.

**«Ситроникс»**  
**Марина ЗАБОЛОТНЕВА** назначена вице-президентом по финансам и инвестициям.

**«Глобал-Телепорт»**  
**Николай РОГДЕВ** назначен гендиректором.

**«Гарс Телеком»**  
**Евгений ПИКЕРСГИЛЬ** назначен директором по работе с корпоративными клиентами.

**«ГлобалТел»**  
**Андрей КОЗЛОВ** назначен гендиректором.

**Avaya**  
**Майкл БАЙЕР** назначен президентом по региональной работе в регионе ЕМЕА.  
**Тодд ЭББОТТ** назначен старшим вице-президентом и президентом по региональной работе.

**3Com**  
**Наталья МАКАРОЧКИНА** назначена руководителем департамента корпоративных продаж представительства в России.

**Ciena**  
**Григорий БАРАНОВ** назначен гендиректором по России и СНГ.



## M&amp;A

**ЮТК** продала 100% акций «Ар-мави́рского завода связи».

«**ВымпелКом**» приобрел оставшиеся 49% «**Кортек**» (ГК «**Корбина Телеком**»).

«**Комстар-ОТС**» купил ГК «**Интерлинк**» (Рязанская область) и альтернативного оператора «**Уральская телефонная компания**» (Свердловская область), а также присоединил к себе «**Сочи-телекомсервис**» (Сочи) и «**ПортТелеком**» (Московская область).

«**Комстар-Директ**» разделяется на две части: 51,82% его активов присоединит к себе «**Комстар-ОТС**», а 48,18% – «**Система Масс-Медиа**».

«**ВестКолл**» приобрел контрольный пакет акций «**Коламбия-Телеком**» (Волгоград), оператора местной и внутризональной связи.

**Rambler Media** купила 49% акций российской **Price Express**, владеющей сайтом Price.ru, тем самым доведя свою долю в компании до 100%.

«**Стинс Коман Корпорейшн**» приобрела 34,9% акций **RIT Technologies** (Израиль), производителя структурированных кабельных систем и интеллектуальных решений для управления сетевой инфраструктурой.

**Alcatel-Lucent** заключила соглашение о покупке **Motive**, разработчика ПО управления услугами для мобильных устройств.

**Nokia** объявила о намерении приобрести **Symbian**, разработчика одноименной операционной системы для мобильных устройств, выкупив 52% не принадлежащих ей акций.

**Cisco** заключила обязывающее соглашение о покупке **DiviTech**, производителя средств управления цифровыми услугами.

**Oracle** заключила соглашение о покупке компании **Skywire Software**, специализирующейся на разработке ПО для страхования и управления документооборотом.

## QWERTY превращает компьютер в видак

«Центральный Телеграф» в рамках своего проекта QWERTY начал предоставлять доступ к цифровому телевидению с помощью программно-аппаратного комплекса под рабочим названием VIDAQ.

Если раньше абонент цифрового телевидения мог смотреть телеканалы на обычном телевизоре только с использованием специальной телевизионной приставки (STB), то теперь абоненты Qwerty.Net могут установить на свой компьютер программный STB VIDAQ и на экране телевизора или компьютера смотреть все телеканалы, предусмотренные пакетными предложениями Qwerty.TV. Система условного доступа поддерживает уровень защиты контента на прежнем уровне. Применяемое для этого решение одобрено ведущими мировыми правообладателями. Качество сигнала, используемого для VIDAQ, также не пострадало.

[www.cnt.ru](http://www.cnt.ru)

## И в жару, и в мороз

доказало свою работоспособность телекоммуникационное оборудование IskraTEL, размещенное в уличных шкафах производства ГК «Сибкон». Испытания проводились при температурах -20°C и +40°C, по 12 часов непрерывной работы. При этом эмулировалось тепловыделение, эквивалентное работе 640 аналоговых и 240 ADSL-абонентов. Использование уличных шкафов позволяет операторам уйти от аренды технологических помещений и сократить расстояние от мультисервисных узлов доступа до абонентов.

[www.iskrauraltel.ru](http://www.iskrauraltel.ru)

## «Комкор» прирастет телефонами и регионами

«Комкор» (торговая марка «АКАДО Телеком») отчитался о результатах своей работы в 2007 г. и огласил планы на 2008 г. Общая выручка компании по сравнению с 2006 г. увеличилась на 20,7%, валовая прибыль – на 45%, а рост показателя EBITDA составил 29%. В 2007 г. «Комкор» работал на традиционных для себя направлениях – услуг передачи данных, доступа в Интернет и предоставления выделенных цифровых каналов связи, а в 2008 г. занялся местной и зональной телефонной связью на территории Москвы и Московской области. Как рассказал Л. Гуштуров, заместитель генерального директора «Комкора» по коммерческой деятельности, у компании сейчас 15 тыс. собственных телефонных номеров, а проектная емкость ее телефонных узлов



Л. Гуштуров: «Телефония

– одна из самых низко-маржинальных услуг, но она обеспечивает лояльность клиентов»

– 120 тыс. номеров. В этом году «Комкор» начал переориентацию на конечных пользователей и активизировал свою деятельность в бизнес-центрах. Туда он идет за SMB-клиентами, которые часто переезжают из офиса в офис и хотели бы при этих перемещениях сохранять свои телефонные номера. Сейчас «Комкор» работает в 70 бизнес-центрах Москвы, а к концу года намерен довести количество точек присутствия до сотни. «Комкор» не остается в стороне и от современной тенденции продвижения в регионы. Как и другие операторы, отправляющиеся в поход по России, «Комкор» ориентируется на стандартный список 60–70 самых крупных городов. Пока, кроме Москвы и Московской области, компания присутствует только в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге.

[www.akado-telecom.ru](http://www.akado-telecom.ru)

## На шаг ближе к NGN

подошел «ЦентрТелеком», с помощью компании ВСС модернизировав существующие телекоммуникационные сети своих филиалов и построив новую межрегиональную сеть передачи данных (МСПД) протяжен-

ностью 5880 км. Ядро МСПД составляют маршрутизаторы операторского класса Cisco CRS-1, позволяющие эффективно реализовать конвергенцию голоса, видео и данных, а также обеспечить защиту трафика и высокое качество предоставляемых услуг.

[www.centertelecom.ru](http://www.centertelecom.ru), [www.bcc.ru](http://www.bcc.ru)





## Office в кредит – но только для SMB

Об уникальном для нашей страны проекте объявили Росбанк, компания Softline и корпорация Microsoft: предприятия малого и среднего бизнеса смогут получить кредит на покупку лицензионного ПО Microsoft.

Обязанности участников распределились в соответствии с их родом деятельности: Microsoft предоставляет ПО, Softline дает на ПО Microsoft, приобретаемое в кредит, скидку 5%, а Росбанк обеспечивает кредит под эффективную годовую ставку 17,7% (с залогом) или 19,06% (без залога) фирме любой формы собственности, включая индивидуальных предпринимателей. Условия получения кредита – не более 250 ПК, годовая выручка фирмы не более 180 млн руб. и срок работы на рынке не менее 12 месяцев. Размер кредита – от 150 до 600 тыс. руб., срок – от 3 до 36 месяцев. Безусловно, процент по кредиту не выгля-

дит низким, однако, по словам А. Хвостикова (Росбанк), ставка на 3–5% ниже, чем при обычном кредитовании.



Р. Белоусов: «На специальном сайте по кредиту Softline клиент может заранее рассчитать свои расходы»

Кредит можно оформить более чем в 180 офисах Росбанка и приобрести комплект ПО в любом из 25 филиалов Softline в России. Р. Белоусов (Softline) сообщил, что программа будет продвигаться только через филиалы и пока будет иметь «точечную направленность» – по получателям каталога компании. Партнеры в этих продажах задействованы не будут.

Согласно опросу Softline среди клиентов сектора SMB, желание приобрести ПО в кредит выразила почти половина, из них 47% предпочитают кредит на 1–3 года, 25% – на год и меньше. Почти четверть респондентов хотят получить \$3–10 тыс., 22% – \$1–3 тыс. 17% – \$10–20 тыс.

[www.softline.ru](http://www.softline.ru),  
[www.credit.softline.ru](http://www.credit.softline.ru)

## Кбайт фактов

«Сибирьтелеком» начала строительство сети интернет-доступа на оборудовании **Huawei Technologies GPON** (решение FTTB + FTTH, обеспечивающее ввод оптоволокна непосредственно в квартиру абонента), которая позволит предоставлять услуги triple play по одному волокну.

**ТТК** и японский оператор связи **NTT Communications** запустили в коммерческую эксплуатацию подводную кабельную систему «Сахалин–Хоккайдо» протяженностью 570 км и пропускной способностью 640 Гбит/с.

**Shyam Telelink**, дочерняя компания **АФК «Система»**, выбрала поставщиков оборудования для строительства мобильной сети CDMA800 на территории Индии. Ими стали **Alcatel-Lucent**, **Huawei Technologies** и **ZTE**.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА  
[www.iksmedia.ru](http://www.iksmedia.ru)



### ТРЕТЬЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

30 сентября 2008 г., Киев

## High-Tech Marketing

ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА НА НОВЫЕ HIGH-TECH-ПРОДУКТЫ

реклама

**NB!**

Агентство «IKS-Consulting» сообщает: 29 сентября 2008 г. Москву и другие столицы мира покидают лучшие представители международного маркетингу, отрасли Телеком, ИТ, медиа: директора по маркетингу, продажам, развитию бизнеса, планированию, а также неравнодушные профессионалы в области маркетинговых коммуникаций • поведенческой политики • конкурентных стратегий • тарифной политики • стратегий ценообразования • развития и продаж high-tech-продуктов для встречи в Киеве 30 сентября 2008 г.

ПРИЧИНА МАССОВОГО ОТЪЕЗДА ИКТ-МАРКЕТОЛОГОВ В КИЕВ УСТАНОВЛЕНА

Подробности – на стр. 36 и на сайте [www.hitechmarketing.org](http://www.hitechmarketing.org)

Агентство  
www.  
Тел.:  
Страт

**IKS**  
CONSULTING

Ассоциация «ИКТ-Маркетинг»  
[www.ictmarketing.org](http://www.ictmarketing.org) • Украина, Киев  
Тел.: + 38 (044) 503-6104, 501-0209  
Волкова Инна: [ivolkova@techexpo.kiev.ua](mailto:ivolkova@techexpo.kiev.ua)

**ICTM**  
ICT-MARKETING

## «АМТ-ГРУП» стала разработчиком



М. Мамаев: «Первое внедрение IP FORUM планируется уже во второй половине июля этого года»

Первый собственный продукт системного интегратора «АМТ-ГРУП» – программно-аппаратный комплекс для организации селекторных совещаний в среде IP-телефонии – IP FORUM. Решение компания анонсировала в июне этого года, и предполагается, что оно будет востребовано предприятиями промышленности, транспорта, энергетики.

«Около пяти лет назад в России начались масштабные внедрения корпоративной IP-телефонии, и сегодня большинство крупных российских предприятий уже перешли на IP-технологии, – отмечает М. Мамаев, начальник отдела корпоративных систем связи компании «АМТ-ГРУП». – При этом они продолжают сохранять старые полусгнившие провода, лежащие в кабельных колодцах. Ради чего? Ради селекторных совещаний – это единственное, что еще не удалось российским предприятиям перевести на IP-технологии и интегрировать в единую корпоративную IP-сеть».

Чтобы решить эту проблему, «АМТ-ГРУП» – ни больше ни меньше – создала в своей структуре подразделение разработчиков. IP FORUM – первый продукт этого подразделения – позволяет организовать управляемые конференции в традиционном формате. В селекторных совещаниях, организованных с помощью IP FORUM, могут принимать участие до 50 абонентов. В состав продукта входит сервер управления конференциями, пульта операторов селекторных совещаний, сервис для IP-телефонов участников конференций и консоль администратора системы. Комплекс предназначен для использования в корпоративных системах связи, построенных на решениях Cisco. Планируется, что следующие версии продукта смогут работать с любой IP АТС, поддерживающей протокол H.323.

[www.amt.ru](http://www.amt.ru)

**TLK**  
reliable constructives

Серия **SERVER II** Профессиональные телекоммуникационные шкафы 19"

- + Высокая грузоподъемность
- + Улучшенный теплообмен
- + Возможность установки приточно-вытяжной вентиляции
- + Лёгкая установка и снятие дверей и боковых стенок
- + Ввод кабеля с любой из трёх сторон шкафа
- + Возможность соединения нескольких шкафов между собой
- + Быстрая сборка
- + Инструмент для сборки в комплекте

**ЕСТЕСТВЕННЫЙ ОТБОР**  
Мы предлагаем Вам лучшее



Высоты шкафов: 24U, 33U, 42U, 45U, 47U  
(Под заказ возможна поставка с другими высотами)

Максимально допустимая распределенная нагрузка: до 25 кг на 1U

Габариты: 600x1000мм, 800x1000мм  
Уровень защиты: IP20

**ТАУСЕ**  
ЛУЧШЕЕ НА ПУТИ

Дистрибутор продукции TLK  
Склады в 23 городах России  
Москва, Алтуфьевское ш., 41  
Тел./факс: (495) 710-71-27  
E-mail: [info@tlk-rc.ru](mailto:info@tlk-rc.ru)  
[www.tlk-rc.ru](http://www.tlk-rc.ru)

реклама



## VSAT за 19 минут

Первый российский чемпионат по инсталляции VSAT провел в Медвежьих Озерах VSAT-оператор «Сетьтелеком» (бренд Altegrosky). В нем участвовало пять команд: «АртДеко» (Московская область), «Инвисат» (Москва), «Скайстрим» (Владимир), «НекстТелл» (Москва) и «АльтегроскойСервис» (Москва). Командам предстояло собрать и установить спутниковую станцию с антенной диаметром 1,2 м с опорой на плоскую поверхность, навести ее на спутник Express AM 1, отправить по инсталлированному каналу связи тестовое сообщение судьбе соревнования на другую спутниковую станцию.

Результат победителя – 19 мин. Всего минута решила участь второго места – «АртДеко» (20 мин). Максимальное время инсталляции, зафиксированное на состязании – 26 мин.

После чемпионата гендиректор «Сетьтелекома» С. Пехтерев провел своеобразный «ликбез» для журналистов, рассказав об отрасли спутниковой связи в целом, о проблемах частотного обеспечения и технологических осо-



Команда победителей чемпионата из «НекстТелл»

– М. Серов и А. Каськов

бенностям VSAT. И, уж конечно, не обошлось без истории успеха проекта Altegrosky. По оценке одного из акционеров компании В.П. Кушнера, холдинг «Сетьтелеком» стоит сегодня около \$45 млн, бизнес развивается в восьми филиалах. Цель компании – сформировать портфель услуг, отличный от других VSAT-операторов. Залогом успеха В.П. Кушнер считает работающих в компании специалистов: «они сумели сделать бизнес по установке, подключению и сопровождению VSAT серийным производством». Вместе с тем руководители «Сетьтелекома» вполне объективно ставят себя по доходам на единицу VSAT на второе место, оставляя первенство за оператором «РусСат».

[www.altegrosky.ru](http://www.altegrosky.ru)

## «Ростелеком» нацеливается на магистральный доступ в Интернет

Такое дополнение к традиционным направлениям работы компания намерена сделать в нынешнем году.

«Ростелеком» обнародовал свои планы на 2008 г., и его гендиректор К. Солодухин отметил, что политика компании по сравнению с годом прошедшим в целом не изменится: в корпоративном сегменте компания будет стремиться предлагать полный спектр телекоммуникационных услуг; на рынке частных пользователей – помимо услуг дальней связи продвигать новые услуги («Бесплатный вызов», «Универсальный номер доступа» и др.) и развивать клиентские сервисы; на операторском рынке – повышать эффективность вза-

имодействия с российскими компаниями и расширять сотрудничество с зарубежными.



К. Солодухин: «Приоритетное направление этого года – расширение пиринговых отношений с международными операторами»

Также в планах на 2008 г. – развитие высокоскоростной транспортной сети, повышение надежности за счет кольцевого резервирования, расширение и повышение мощности мультисервисной сети IP/MPLS. При этом особое внимание будет уделено продвижению услуги магистрального доступа в Интернет и услуг дата-центров, которые «Ростелеком» в дополнение к существующему центру в Москве открывает в 2008 г. в Новосибирске, Хабаровске и Екатеринбурге.

[www.rt.ru](http://www.rt.ru)

## Кбайт фактов

«АКАДО-Столица» на базе видефона Grandstream GXV3000 запустила в Москве видеотелефонию с прямым городским номером. Платеж по безлимитному тарифу – 600 руб./мес.

Wi2Geo открыла одноименный навигационный сервис на базе Wi-Fi. Местоположение пользователя при нахождении в зоне покрытия Wi-Fi-сети вычисляется сервером Wi2Geo на основании данных о мощности сигнала абонентского терминала.

Toshiba будет встраивать в свои ноутбуки бизнес-класса модули доступа к мобильным широкополосным HSPA-сетям от Ericsson.

«Тайле» открыла филиалы в Казани и Нарьян-Маре.

Agilent Technologies и Федеральное агентство по промышленности РФ подписали меморандум о стратегическом партнерстве, согласно которому ФАП будет рассматривать Agilent как поставщика измерительных приборов ВЧ- и СВЧ-диапазонов и средств проектирования и отладки цифровых схем и базовых измерительных приборов.

Panasonic определила основное направление деятельности своих национальных и региональных технических центров – продвижение новой линейки АТС с поддержкой IP-телефонии, дополнительных сервисов к базовым функциям АТС, а также пользовательских приложений компьютерной телефонии.

Motorola выпустила TCR1000, миниатюрную настольную радиостанцию TETRA скрытого ношения. Она весит меньше 180 г, но поддерживает все функции стандартных терминалов Motorola TETRA, имеет модуль GPS, скрытоносимую гарнитуру и повышенный ресурс аккумулятора.

«Петер-Сервис» получил сертификат соответствия системы менеджмента качества требованиям международного стандарта ISO 9001:2000.





## Кбайт фактов

«Матрикс Телеком» перевел call-центр на программное решение **Naumen Phone Outsourcing**, объединяющее полнофункциональный центр обработки вызовов и систему управления бизнес-процессами call-центра.

**Syrus Systems** представила на рынке Казахстана оборудование **Newtec, Nokia** и решения для цифрового эфирного ТВ-вещания и мобильного телевидения в стандарте DVB-H.

«Свеец» внедрил в «Тат-АИСнефть» сервисную платформу собственной разработки для развертывания системы унифицированных коммуникаций и комплексной системы предоставления услуг нового поколения.

**Nokia Siemens Networks** запустила единую DWDM-платформу hiT 7300, обслуживающую и метро-, и базовую сети.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА  
[www.iksmedia.ru](http://www.iksmedia.ru)

## «Синтерра» продолжает экспансию на рынке VSAT

Успехи в строительстве VSAT-сетей, достигнутые компанией «Синтерра» за последний год благодаря ФЦП «Образование», заставили ее задуматься о более прозаическом – технической поддержке установленного оборудования.

По данным Минкомсвязи, на конец мая 2008 г. в РФ действовало 24 939 VSAT, из них под управлением «Синтерры» – 12 579. Ее выручка от построенных VSAT-сетей в 2007 г. превысила \$45 млн. Но сложности с логистикой и техобслуживанием этого оборудования, размещенного практически на всей территории РФ, привели руководство компании к решению о создании все-российской сети региональных центров техни-

ческого обслуживания и продаж VSAT с единой «горячей линией» для абонентов и агентов. Каждый из 24 таких центров образован на базе местных партнеров компании и имеет в своем составе от 2 до 25 (в зависимости от территории региона) выездных бригад, а также склад оборудования не менее чем с 10–15%-ным запасом от региональной инсталляционной базы. Зона обслуживания каждого центра – все VSAT в радиусе 500 км. По словам В. Слизеня, гендиректора «Синтерры», это позволит уже к августу сократить время ремонта оборудования с 15 до двух-трех, а шефмонтажа – с 30 до 14 рабочих дней. Техцентры гарантируют ремонт обо-



Н. Филатова («Синтерра-спутниковые коммуникации») полагает, что для новых VSAT потребуется оптимизировать имеющийся у компании спутниковый ресурс

рудования за 48 часов при ежемесячной абонентской плате за каждую VSAT 624 руб. Кроме того, региональные партнеры будут продавать коробочные решения «Синтерры» на базе VSAT («банкомат», «видеонаблюдение» и др.) и развивать решения «мини-сети WiMAX».

[www.synterra.ru](http://www.synterra.ru)

# БЕРМОС

ИНТЕГРАТОР БЕСПРОВОДНЫХ СИСТЕМ СВЯЗИ

- Цифровые транкинговые системы оперативной связи
- Конвенциональные системы и средства связи
- Строительство радиорелейных линий связи
- Строительство и монтаж волоконно-оптических линий связи
- Консалтинг
- Системная Интеграция

107078 Москва, Садовая-Спасская ул., дом 19, стр.1

Тел.: +7 (495)777- 0787

Факс: +7 (495)777- 1141

[www.bermos.ru](http://www.bermos.ru)

[mail@bermos.ru](mailto:mail@bermos.ru)

# Финансовая (бухгалтерская) отчетность ОАО «Межрегиональный ТранзитТелеком»

Настоящая информация публикуется в целях обеспечения открытости бухгалтерской отчетности и в соответствии с требованиями ст. 92 ФЗ «Об акционерных обществах» №208-ФЗ от 26.12.95 г.

## Бухгалтерский баланс

(публикуемая форма)

на 1 января 2008 г.

Организация ОАО «Межрегиональный ТранзитТелеком»

Идентификационный номер налогоплательщика 7705017253

Вид деятельности услуги связи

Единица измерения: тыс. руб.

Местонахождение (адрес) 109044, Москва, ул. Воронцовская, д.18/20, стр. 4

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Нематериальные активы	110	6 560	2 863
Основные средства	120	2 935 553	3 490 351
Незавершенное строительство	130	313 736	268 459
Доходные вложения в материальные ценности	135		
Долгосрочные финансовые вложения	140	1 725 956	1 823 438
Отложенные налоговые активы	145	63	1 863
Прочие внеоборотные активы	150		
ИТОГО по разделу I	190	4 981 868	5 586 974
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	210	274 734	393 626
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности		95 710	105 192
животные на выращивании и откорме			
затраты в незавершенном производстве			
готовая продукция и товары для перепродажи			
товары отгруженные			
расходы будущих периодов		179 024	288 434
прочие запасы и затраты			
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	151 712	109 467
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
в том числе покупатели и заказчики			
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	3 050 222	3 630 480
в том числе покупатели и заказчики		1 666 756	2 386 375
Краткосрочные финансовые вложения	250		
Денежные средства	260	130 570	401 782
Прочие оборотные активы	270		
ИТОГО по разделу II	290	3 607 238	4 535 355
<b>БАЛАНС</b>	<b>300</b>	<b>8 589 106</b>	<b>10 122 329</b>

ПАССИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
Уставный капитал	410	1 177	1 177
Собственные акции, выкупленные у акционеров		( )	( )
Добавочный капитал	420	10 129	10 129
Резервный капитал	430	294	294
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством			
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами		294	294
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	4 401 495	4 701 671
<b>ИТОГО по разделу III</b>	<b>490</b>	<b>4 413 095</b>	<b>4 713 271</b>
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Займы и кредиты	510	1 513 459	3 441 101
Отложенные налоговые обязательства	515	130 562	107 869
Прочие долгосрочные обязательства	520		
<b>ИТОГО по разделу IV</b>	<b>590</b>	<b>1 644 021</b>	<b>3 548 970</b>
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Займы и кредиты	610		
Кредиторская задолженность	620	2 531 990	1 860 088
в том числе:			
поставщики и подрядчики		1 332 019	1 691 265
задолженность перед персоналом организации			
задолженность перед государственными внебюджетными фондами			
задолженность по налогам и сборам		16 113	21 134
прочие кредиторы		1 183 858	147 689
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
<b>ИТОГО по разделу V</b>	<b>690</b>	<b>2 531 990</b>	<b>1 860 088</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>700</b>	<b>8 589 106</b>	<b>10 122 329</b>
<b>Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах</b>			
Арендованные основные средства		169 620	169 620
в том числе по лизингу		169 620	169 620
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение			
Товары, принятые на комиссию			
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов			
Обеспечения обязательств и платежей полученные			
Обеспечения обязательств и платежей выданные		1 798 081	3 340 127
Износ жилищного фонда			
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов			
Нематериальные активы, полученные в пользование			

И.о. Генерального директора И.В.Заболотный

Главный бухгалтер

М.А. Мельник



## Отчет о прибылях и убытках

(публикуемая форма) за 2007 г.

Организация ОАО «Межрегиональный ТранзитТелеком»  
 Идентификационный номер налогоплательщика 7705017253  
 Вид деятельности услуги связи  
 Единица измерения: тыс. руб.  
 Местонахождение (адрес) 109044, Москва, ул. Воронцовская, д.18/20, стр. 4

Показатель		За отчетный	За аналогичный период
наименование	код	период	предыдущего года
1	2	3	4
<b>Доходы и расходы по обычным видам деятельности</b>			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)		20 268 802	12 598 476
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг		( 14 662 598 )	( 7 957 529 )
Валовая прибыль		5 606 204	4 640 947
Коммерческие расходы		( 2 121 074 )	( 1 169 111 )
Управленческие расходы		( 493 299 )	( 344 672 )
Прибыль (убыток) от продаж		2 991 831	3 127 164
<b>Прочие доходы и расходы</b>			
Проценты к получению		66 790	47 760
Проценты к уплате		( 259 360 )	( 98 115 )
Доходы от участия в других организациях			
Прочие доходы		1 163 820	737 166
Прочие расходы		( 1 317 818 )	( 766 364 )
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>		2 645 263	3 047 610
Отложенные налоговые активы		1 800	( 1 043 )
Отложенные налоговые обязательства		( 22 693 )	96 834
Текущий налог на прибыль		707 723	( 658 456 )
<b>Чистая прибыль (убыток) отчетного периода</b>		1 952 033	2 291 277
СПРАВОЧНО			
Постоянные налоговые обязательства (активы)		48 387	24 907
Базовая прибыль (убыток) на акцию			
Разводненная прибыль (убыток) на акцию			

И.о. Генерального директора И.В.Заболотный

Главный бухгалтер

М.А. Мельник

## Выписка из аудиторского заключения по бухгалтерской отчетности ОАО «Межрегиональный ТранзитТелеком»

### СВЕДЕНИЯ ОБ АУДИТОРЕ

Организационно-правовая форма и наименование	Закрытое Акционерное Общество «Центр бизнес-консалтинга и аудита»
Место нахождения	129164 г. Москва Проспект Мира д.101
Номер и дата свидетельства о государственной регистрации	№ 626225 от 04 февраля 1994 года
Лицензии	Лицензия на осуществление аудиторской деятельности № E002806, выданная на основании Приказа Министерства Финансов Российской Федерации от 10.12.2002 г № 297, продлена до 10.12.2012 г. Лицензия Б 347137 от 29 декабря 2005 года выдана Управлением ФСБ России по г. Москве и Московской области на право проведения работ, связанных с использованием сведений, составляющих государственную тайну.
Членство в аккредитованном профессиональном аудиторском объединении	Национальная федерация консультантов и аудиторов (свидетельство № 0142 от 21.09.2000) Институт профессиональных бухгалтеров России (сертификат серия Д № 031677 от 31.05.2005)

### МНЕНИЕ АУДИТОРА

По нашему мнению, финансовая (бухгалтерская) отчетность Общества отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение на 31 декабря 2007 года и результаты финансово-хозяйственной деятельности за период с 1 января по 31 декабря 2007 года включительно и составлена в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Дата аудиторского заключения  
 Директор Департамента аудита ЗАО «ЦБА»  
 Руководитель проверки  
 (квалифицированный аттестат аудитора в области общего аудита № H006956 от 02.09.2003 г. на неограниченный срок)

«28» марта 2008 года  
 Е.Н.Седова  
 А.А. Якасов

# Инь и Ян КОНТАКТ-ЦЕНТРОВ

Сколько индустрий – столько и типов контакт-центров, их обслуживающих. «Двуликость» контакт-центров явно обозначилась на 2-й практической конференции «Contact Center 2008: критерии успеха», организованной ANConferences.

## Барышня в трубке: ИТ в помощь!

«Женские» контакт-центры, 80% персонала которых представительницы слабого пола, возникли не случайно. Модератор конференции С. Синягин (коллекторское агентство Sequoia Credit Consolidation), стоявший у истоков создания call-центров «ВымпелКома», а затем и МТС, говорит: «В начале 90-х большинство умных и сильных мужчин России легли на диваны и задумались о жизни, а сильные и умные женщины начали энергично искать работу». Но силы даже самых мощных женщин имеют предел. Когда счет абонентов пошел на миллионы, операторы начали внедрять решения, направленные на повышение эффективности работы контакт-центров, 60–70% затрат которых идет на персонал.

Так, для оптимального планирования ресурсов и управления персоналом МТС решил внедрить систему Genesys Workforce Management (WFM), позволяющую прогнозировать, планировать, анализировать и отслеживать работу call-центра по всем каналам взаимодействия. По словам И. Резовой (МТС), поставщика выбрали на тендерной основе и с ориентацией на то, что изначально в столице была установлена платформа Genesys.

Перед WFM стояли задачи повышения уровня обслуживания, сокращения среднего времени ожидания и числа потерянных вызовов, оптимизации человеческих ресурсов. В 2006 г. систему ввели в промышленную эксплуатацию в Москве (сейчас ее устанавливают в контакт-центрах МТС в 9 макроре-

гионах). В результате ежедневный показатель SL контакт-центра вырос на 12%, усредненное значение SL (каждый час нагрузки) увеличилось на 45%, значение SL в «тяжелые» часы – на 10%, а его отклонения уменьшились с 2,5 до 1,3%. Число потерянных вызовов сократилось в два раза, среднее время ожидания – на 50%, средняя стоимость обработки звонка на первой линии – на 17%, а показатель «следование расписанию» вырос на 10%.

Большие надежды на ИТ возлагает и контакт-центр альянса AiRUnion, объединяющего пять авиакомпаний («Крас-Эйр», «Домодедовские авиалинии», «Омск-авиа», «Самара», «Сиб-авиатранс»). О. Пашкова, руководитель управления информационного обслуживания клиентов AiRUnion, отметила, что конта-

ктный центр в Красноярске (оборудование Avaya) является частью CRM-системы Siebel. Особенность его работы в авиационном альянсе определяется разветвленной маршрутной сетью и сетью продаж, гибкой тарифной политикой авиакомпаний, тесной связью авиаперевозок с другими видами транспорта, возможностями сбоев авиаперевозок. Девушки-операторы очень рассчитывают на помощь CRM, которую поэтапно внедряет AiRUnion.

## Специфика «мужских» контакт-центров,

которые в последние годы бурно развиваются в России, связана с особенностями бизнеса в той или иной индустрии. С. Синягин отметил, что если в «привычных» контакт-центрах 80% персонала женщины, то, например, для сбора за-

долженностей предпочтительны сотрудники-мужчины. По его словам, именно через контакт-центр осуществляется основная работа по управлению дебиторской задолженностью заказчиков и профилактике ее возникновения.

В агентстве есть два контакт-центра – «Инфра» в Москве и Avaya в Омске (открыт в апреле текущего года), в которых работают более 500 человек. Вскоре число их сотрудников планируется увеличить до 600–700 человек. Иными словами, идет набор преимущественно серьезных мужчин, способных работать в конфликтных ситуациях, с которыми порой связаны исходящие звонки.

С. Синягин не стал анатомизировать «запитое в процессы» ноу-хау компании, а лишь отметил, что сегодня у любого коллекторского агентства есть два бога – скорость и аналитика. Наличие этих двух факторов позволяет конкурировать на рынке. А он бурно развивается, и, похоже, «мужские» контакт-центры становятся нормой в России.

Есть и «менее серьезные» бизнес-сферы, где работа контакт-центров держится преимущественно на представителях сильного пола. Например, интернет-провайдинг. В. Малышева («Нэт Бай Нэт Холдинг») отмечает, что основная часть штата компании (более 100 сотрудников) формируется из юношей-студентов. С этим связаны некоторые особенности, с которыми психологам и социологам приходится немало работать.

■ ■ ■  
«Женские» и «мужские» контакт-центры не конкурируют между собой, как и области их применения. Но все же интересно: неужели действительно началось разделение call-центров по половому признаку?

Лилия ПАВЛОВА



Сергей Синягин: «В 90-е годы в call-центры пришла целая плеяда прекрасных мощных женщин, которые сегодня составляют цвет этого сегмента бизнеса»

# Три источника и три составные части УНИВЕРСАЛИЗАЦИИ

Связь перестает помешаться в трафаретные форматы. И уже не знаешь, где проходит межа, отделяющая мобильную делянку от фиксированной. Драйверы и агрессоры на территории универсализации – сотовики, пока оставившие проводным коллегам одно конкурентное преимущество – широкополосный доступ в Интернет. Но это пока.

Приспособиться к этим реалиям разные структуры рынка пытаются по-разному. Например, конференция мировой серии GSM►3G сменила название на Russia & CIS COM и пригласила к участию фиксированных поставщиков услуг, которые в среде мобильных победителей так и остались приглашенными, а порой казались чужаками с проблемами.

В мобильном стане, вопреки объемным показателям и оценочным методикам, считают свой рынок ненасыщенным. «Рост доходов операторов находится в пределах 28–40%, ARPU вырос до \$10,4 против \$8,8 в 2006 г., каждый год операторы вводят по 5–6 новых услуг» – такие аргументы приводит Алексей Нечипоренко («МегаФон»).

**России с ее 120%-ным проникновением еще есть куда расти!**

Страна	Уровень проникновения мобильной связи
Бахрейн	142%
Гонконг	145%
Литва	145%
Эстония	148%
Катар	150%
ОАЭ	173%

Но ARPU от неголосовых услуг почти не увеличился, и в ближайшие 3–4 года доход от этих сервисов не сможет поддержать рынок. «Доходы от данных выросли еще не настолько, чтобы обеспечить покой финансовому директору», – подтверждает аналитик Светлана Грант («Грант Анализ и Консалтинг»). Так что перед тремя российскими богатырями, которые переросли пчелиную соту, три пути, «три варианта инициатив» – и вширь, и вглубь.

## Вперед, на смежные рынки!

В географическом смысле этой дорогой идут все трое: МТС – в Индию и страны СНГ, «ВымпелКом» – во Вьетнам, Камбоджу и ближнее

зарубежье, «МегаФон» пока скромно обосновался в Таджикистане. Рост вне пределов России – прицел на дальнюю перспективу, где на горизонте просматриваются еще Иран и Афганистан.

Сотовые операторы нацелены на новые технологические сектора. Список широк и известен – Wi-Fi, WiMAX, ШПД, продажа рекламных площадей... Об этом говорят сделки «ВымпелКома» и «Голден Телекома», МТС и «Комстара». Перспективы WiMAX в плане конкуренции с сотовыми сетями А. Нечипоренко оценивает пессимистично: «Для развития сетей в Москве нужны миллиарды долларов. Игроков, которые обладали бы такими средствами, нет. Значит, WiMAX откочет в пакет мобильной связи».

Высотка, которую предстоит покорить в следующие два года, – это ШПД. «Мобильные операторы будут покупать ISP или с помощью беспроводных технологий (прежде всего 3G) отберут этот рынок у проводных», – обещает А. Нечипоренко.

МТС намерен идти еще дальше. Его очередной новый главный маркетолог Гарретт Джонстон, ирландец по происхождению и шоумен по натуре, на хорошем русском заявляет: «Нас интересует, что происходит во всех остальных индустриях помимо связи. Будущее связи зависит от них, а не от операторов». МТС готов делиться своим брендом и подпитываться энергией и доходами других торговых марок масштаба Coca-Cola и Venetton, пропагандируя «слияние между связью, людьми и вещами» через мобильную рекламу, мобильные продажи.

## Любить клиента

Второй путь оптимизации доходов мобильного оператора – снижение оттока абонентов. А это значит – сос-

редоточение на обслуживании клиента, программы лояльности, бонусы, продвижение услуг на основе CRM. Действительно, в России пользователи без конца ищут лучшей жизни: по словам А. Нечипоренко, чуть ли не половина абонентов раз в год меняют поставщика услуг. Сокращение оттока в два раза позволит заметно сократить операторские затраты.

## Делать WiMAX

Мининформсвязи Ирана проводит тендер на получение лицензий на оказание услуг доступа в Интернет по технологии WiMAX и намерено выдать третью лицензию на мобильную связь 3G.

Телеком-рынок Ирана объемом \$7 млрд с 26%-ным проникновением доступа в Интернет, 50%-ным проникновением мобильной связи и долей молодого населения в 26% – хорошее поле для приложения сетей и денег.

Это понимают и в Иране. По подсчетам Лотфоллаха Сабоухи из Госорганизации по регулированию радиосвязи, через 10 лет республике потребуется 8 млн портов ШПД, из них 1,5 млн должно пристыкнуться на WiMAX (частотный диапазон 3,4–3,8 ГГц).

### Телекоммуникационный рынок Ирана

Оператор	Частный	Государственный
Мобильный национальный	1	1
Мобильный региональный	2	–
Проводной национальный (телефония)	–	1
Проводной региональный (телефония)	6	–
ISP	1300	–
ISDP (интернет-сервис-поставщик и провайдер)	28	–
IDC (интернет-дата-центр)	3	–
VoIP	100	–
Пейджинг	2	–
Сеть доступа ADSL	11	–
Сеть доступа WiMAX	5	–
Спутниковый доступ	9	–

Источник: Мининформсвязи Исламской Республики Иран



МТС видит более глобальную задачу и думает о революции во взглядах на бизнес – подобной той, что совершил Галилео во взглядах на космос. В центре «галактики» Г. Джонстона – клиент. Из афоризмов Г. Джонстона: «строить продукты в зависимости от потребностей клиента, а не в зависимости от своей биллинговой системы», «МТС – это трубопровод, а клиента интересует нефть». Он призывает забыть «заводской» термин «мобильная связь» и внедрять связь персональную, всеобъемлющую.

### Что можно потерять в Convergence?

Третья дорога – создание конвергентных продуктов. Думается, на

### и 3G в Иране?

Территория, предоставляемая Ираном для освоения исключительно частным бизнесом, – 30 провинций, на каждую из которых может быть выдано до трех лицензий сроком на 6 лет (плюс еще 2 раза по 5 лет). Стоимость лицензии зависит от расположения и уровня развития провинции и, по оценкам местных экспертов, может составить от 300 тыс. до 5 млн евро. Предоплата – 40%, оставшиеся 60% будут выплачиваться в течение 6 лет по 10% в год.

Мобильный рынок Ирана, представленный одной государственной общенациональной (24,5 млн абонентов) и тремя частными компаниями (11 млн пользователей), только одна из которых имеет национальный масштаб, по мнению регулятора, нуждается в усилении конкуренции.

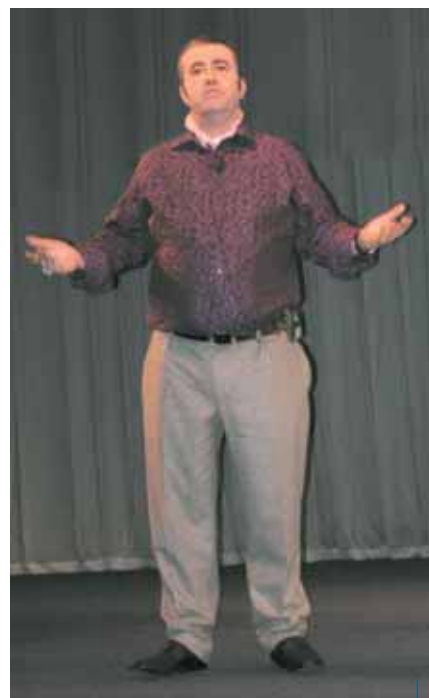
Как видится правительству Ирана третий мобильный оператор страны? По словам представителя Мининформсвязи республики Саида Махдиоуна, компания с не более чем 49% иностранных инвестиций будет работать в стандарте UMTS/HSDPA (900 МГц, 1800 МГц, 2100 МГц). Через 15 лет, на которые рассчитана лицензия, она приобретет 17 млн абонентов (6 млн – голосовых и 11 млн – голос плюс данные) с ARPU \$8,68 и долю рынка в 17,5% с общим доходом за 15 лет в \$18 млрд и издержками в \$11,14 млрд.

этой стезе богатырь может потерять если не голову, то коня. Ну не получается у нас с конвергенцией, особенно на массовом рынке. Хотя этот горячий топик и попытки его реализации муссируются несколько лет, даже холдинги, которые по структуре своей должны бы стать апологетами Fixed Mobile Convergence, не спешат с услугами в эту прекрасную страну (см., например, «ИКС» № 7'2007, с. 16–17, № 1'2008, с. 40–71).

Кому достается прибыль при конвергенции? – задается вопросом Василий Кузичев, директор по развитию бизнеса «МегаФон-Москва», который имеет опыт в подобных проектах. И отвечает: «Оба партнера теряют свой доход. Хорошо бы договориться, чтобы потери делить в равных долях». А все почему? Из-за иждивенческой убежденности покупателя: если я купил два товара в одном месте, то хочу получить скидку. «Конвергенция в России если где-то и может быть, то только на бизнес-рынке», – убежден В. Кузичев (наверное, потому, что бизнесмен бизнесмену всегда поймет).

В Европе же, по свидетельству аналитика С. Грант, FMC рассматривается как способ снижения издержек. Новое увлечение – конвергентная технология Femtocell. Фемтосота формируется миниатюрной базовой станцией низкой мощности, которая подсоединяется к домашней или офисной широкополосной линии доступа, например на основе 3G, улучшая покрытие внутри помещений. Ряд операторов развернули тестовые сети Femtocell, в том числе AT&T, France Telecom, Sprint, TeliaSonera, Vodafone, Verizon, O2, Fancy Femtocells (Украина). Femto Forum объявил о заключении соглашений о сотрудничестве с DSL Forum и GSM Association. Пик продаж и внедрения этой технологии ожидается в 2009 г. К 2012 г. рынок может достичь \$5 млрд.

Однако конвергенция – это поле, где сотовикам наиболее сложно конкурировать с проводными операторами, ведь в арсенале последних уже есть dual- и triple play (см. Triple/dual play-карту России в «ИКС» № 7'2007), а появление



Гарретт Джонстон: «Долой старые догмы как делать бизнес!»

quadra play связывают как раз с присоединением мобильности к фиксированному голосу, видео и данным. Так, по оценкам С. Грант, на подписчиков услуги triple play в Италии приходится 15% домохозяйств, в Великобритании – 12%, в Чехии – 5%, в России – 0,2–3%.

Даже среди консервативных проводных операторов скоро не останется компаний, которые концентрируются на одной услуге. Должны ли российские игроки субсидировать зарубежные трафареты? Это, конечно, вопрос. Тем более что чувствительность к брендам у нас пока не очень развита – как-то некогда было в «мутные» 90-е думать о чувствах, только в новом веке начали «оттаивать».

Обижает другое. Доколе же варяги будут иметь вполне объективные основания учить наш рынок и нашу страну, что центр всего – просто человек, а не государственная машина и даже не бизнес федерального масштаба?

**Наталья КИЙ**

Автор ждет комментариев  
в своем блоге на

[www.iksmedia.ru](http://www.iksmedia.ru)



# Фиксированный мир становится многополярным

Фиксированная связь начинает жить по новым законам. Основными ее драйверами в 2008 г., как показала 4-я ежегодная конференция газеты «Ведомости» под названием «Фиксированная связь. Тенденции и перспективы», становятся широкополосный доступ и региональная экспансия.

В России услугами широкополосного доступа в Интернет, по оценке ИК «Тройка Диалог», охвачено 3,3% населения – меньше, чем в Турции. Российский рынок ШПД – пока в начале развития (кроме Москвы с ее 17,2%, опережающей Португалию). Самый высокий показатель у Дании (31,9%); Москва приблизится к нему в 2010 г. Несколько лет назад такая же ситуация была на рынке мобильной связи.

## Широкое поле доступа в Интернет

осваивают не только межрегиональные компании «Связьинвеста» и альтернативщики. В условиях уменьшения притока абонентов на рынок мобильной связи и необходимости их удержания на этот рынок выходят сотовые операторы, строящие собственные оптоволоконные сети (показательно, что на конференции по проводной связи представительство МРК было более чем скромным, в то время как десант сотовиков насчитывал два десятка специалистов). По этому поводу С. Приданцев, президент «Комстар-ОТС» (в одном лице и альтернативного оператора – «Комстар», и традиционного – МГТС), отметил: «Сегодня, когда темпы роста фиксированной и мобильной связи опережают динамику нефтедобычи, пора объединять конференции по этим видам связи». Пример реальной конвергенции – альянс «ВымпелКома» и «Голден Телекома».

Создавать магистральные транспортные сети (ВОЛС) операторов сотовой связи побуждает, говорит директор по развитию фиксированного бизнеса и межоператорскому взаимодействию МТС Е. Москалев, множество причин. Среди них и низкий уровень проникновения фиксированной связи, и не-

способность операторов дальней связи предоставлять качественные услуги в условиях бума потребления, и барьеры, возводимые действующим законодательством (плата за дополнительный транзит на зональном уровне, невозможность выделения прямых номеров), и наличие у «ВымпелКома» и МТС сетей в СНГ, нуждающихся в поддержке каналами международной связи.



Ю. Припачкин: «Основными рыночными игроками станут мультисервисные операторы»

С вопроса «что я, представитель единственной в «большой тройке» сотовой компании, не имеющей активов в области фиксированной связи, здесь делаю?» начал выступление на круглом столе «Обострение конкуренции на рынке проводной связи. Что дальше?» директор службы развития сети «МегаФон-Москва» И. Акулинин. Все логично: как показали исследования, проведенные компанией перед запуском услуги

«Домашняя зона», 75% абонентов не звонят с мобильного телефона на фиксированный, поскольку это дорого. Тариф же «Домашней зоны» сопоставим с тарифами МГТС. Но это не конкуренция и не FMC, это FMS (Fixed Mobile Substitution), т.е. речь идет о взаимодополнении. Фиксированная связь, как и мобильная, будет всегда: два полюса не перекрываются.

## Крупный играет с крупным

Взрывной рост рынка проводной связи, по мнению П. Горенькова («Гарс Телеком»), обещают домовые сети, предоставляющие услуги triple play, технология WiMAX (хотя интерес к ней инвесторов падает, масла в огонь подливают планы «Комстара», связанные с мобильным WiMAX), FMC (главное – баланс интересов) и, конечно, M&A как инструмент развития бизнеса.

## Тренды фиксированной связи

- Драйверы рынка – широкополосный доступ (самый быстрорастущий сегмент рынка телекоммуникаций – 40% в год) и региональная экспансия (приближение к пороговому уровню проникновения ШПД в Москве, составляющему 70%, ожидается к концу 2008 г.).
- Цифровой разрыв: уровень проникновения ШПД в Москве 40–50%, в регионах 4–9%, в крупных городах 15–20%.
- Консолидация бизнеса: объединяются производители услуг связи и контент-провайдеры; возглавляют процесс компании с максимальными финансовыми ресурсами и сформированными компетенциями.
- Рост числа операторов дальней связи; некоторые из них строят собственные МГ/МН-сети с целью объединить свои ресурсы для регионального развития.
- Диверсификация бизнеса операторов в направлении triple и dual play (рост сегмента комплексных услуг «Интернет+ТВ»).
- Конец ценовых войн, начало борьбы пакетов услуг.
- Рост в голосовых телеком-услугах доли трафика сотовых операторов.



Несмотря на трудности классических коммуникаций (снижение доходности бизнеса, чей целевой сегмент – небогатые пользователи, конкуренция, рост требований



С. Приданцев: «Нет – конкуренции технологий!»

к инфраструктуре – полосе пропускания, доступности, мультисервисности и т.д.), традиционные операторы начали восстанавливать свои позиции, отбирать абонентов у альтернативных поставщиков услуг. Например, в 2007 г. у «Уралсвязьинформа» число пользователей услуг высокоскоростного доступа в Интернет выросло по сравнению с 2006 г. на 156,5%.

После того как государство, по словам Е. Соломатина («Коминфо Консалтинг»), попыталось задавить традиционных операторов с помощью недискриминационного доступа, им помогли выжить контентные сервисы. Однако лишь крупные игроки, считает аналитик, могут заниматься контентом: эффект масштаба позволяет им сокращать издержки и делает бизнес-модель прибыльной.

Перспективы развития традиционных операторов обозначил Н. Максименка, гендиректор Московской городской телефонной сети. Имея 5 млн номеров монтированной емкости, МГТС обслуживает 4 млн, из них 54% находятся в процессе цифровизации – в сентябре будет запущена тестовая зона NGN/IMS. К концу года ШПД получит 1 млн абонентов: модернизация последней мили предполагает доведение оптики до распределительного шкафа, что позволит 8 абонентам из 10 иметь скорость доступа 24 Мбит/с.

А можно строить сеть широкополосной связи и на базе технологии Power Line Communications («Интернет из розетки»).

Трехлетний опыт внедрения Интернета и телефонии по электросетям, по словам гендиректора «Электро-Ком» Н. Репина, показал: при грамотном построении инфраструктуры преимущества PLC (простота подключения по принципу plug & play, внутригородской и междугородный роуминг) перевешивают недостатки (трудности с настройкой обратного канала, необходимость тщательного подбора кадров). «Электро-Ком» строит FTTP до здания, чтобы в будущем не возникло «узкое место» сети. Удельная стоимость создания сети – \$1300–2500 на 100-квартирный дом. Конкурентные преимущества технологии дают возможность быстрого старта региональных проектов. Сегодня услуги «Спарк» получают жители Москвы, подмосковных Красногорска и Люберец, а также Ростова-на-Дону, Нижнего Новгорода, Рязани, Калуги.



В. Котов: «Хороший оператор тот, которого не замечают»

По мнению председателя совета директоров АКАДО Ю. Припачкина, одним из основных способов повышения эффективности работы оператора связи является мультисервисность, а ведущими игроками рынка станут мультисервисные операторы. В 2009–2010 гг. большинство потребителей смогут выбирать из нескольких провайдеров услуг в своем доме. Тогда ключевыми станут задачи удержания абонентов и роста среднего счета, в том числе благодаря высокому качеству сервиса и возможности приобретения пакетов услуг – от единого расчетного счета до медийного архива кулинарных рецептов (как, например, у испанского оператора ONO).

По расчетам Минэкономразвития, ШПД попадет в список базовых услуг в 2015 г. Более оптимистичен прогноз В. Котова, старшего вице-президента ТТК: услуга ШПД будет массовой через 3–4 года, после выхода на рынок новых операторов и оснащения оптикой каждого дома. А Горбунов, вице-президент по стратегии и развитию «Комстар-ОТС», убежден, что широкополосный доступ уже становится базовой услугой, голос идет поверх ШПД. А в целом новый облик рынка будут формировать полярные тенденции.

**Ирина БОГОРОДИЦКАЯ**

Автор ждет комментариев в своем блоге на

[www.iksmedia.ru](http://www.iksmedia.ru)



**МУЛЬТИСЕРВИСНЫЙ АБОНЕНТСКИЙ КОНЦЕНТРАТОР М-200**

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

**ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ**

**КОНЦЕНТРАТОР ДОСТУПА М-200**

- 8...256 потоков E1 (G.703)
- Ethernet-порт
- Полнодоступное коммутационное поле
- Программируемый доступ
- Маршрутизация системных сообщений
- CORP
- Многоуровневая тарификация и приоритезация трафика
- Питание от шины 48/60В DC

**ОТЛИЧНОЕ РЕШЕНИЕ**

**ИСТОЧНИКИ БЕСПЕРЕБОЙНОГО ЭЛЕКТРОПИТАНИЯ**

- ИБЭП-220/48-24А
- ИБЭП-220/48-12А
- ИБЭП-220/48-8А
- ИБЭП-220/60-24А
- ИБЭП-220/60-12А
- ИБЭП-220/60-8А
- ИБЭП-220/24-24А
- ИБЭП-220/24-12А
- ИБЭП-220/24-8А
- Инвертор-1500ВА

**НАДЕЖНОЕ РЕШЕНИЕ**

ТЕЛ: (812) 331-15-50  
 ТЕЛ: (812) 331-15-52  
 ТЕЛ: (812) 331-15-55

[WWW.M-200.COM](http://WWW.M-200.COM)



# Розы и шипы рынка VSAT

**Явные успехи российского VSAT-рынка стали предметом гордости его игроков. Но надо двигаться дальше и несколько инициатив должны еще более упрочить позиции VSAT-технологии в России.**

Достижения и проблемы VSAT-рынка обсуждались на 2-й конференции VSAT-2008, состоявшейся в конце мая при поддержке международной организации Global VSAT Forum (GVF) и российской Национальной ассамблеи спутниковой связи (НАСС).

## О прекрасных розах...

Годом удачи стал для российского VSAT-рынка 2007 г. К маю 2008 г. число действующих терминалов превысило 22 тыс., хотя еще пару лет назад их было 5,5 тыс. Безусловно, рынок обязан федеральным программам, нацеленным на обеспечение доступа школ к Интернету и предоставление универсальной услуги: в их рамках установлено свыше 8 тыс. VSAT-станций. Еще более радужные перспективы открывает проект «Почты России». Об участии в нем мечтают многие VSAT-операторы, но пока в списке счастливиц лишь «Синтерра».

Среди мировых успехов VSAT – увеличение парка терминалов до 2,7 млн. Кроме того, в диапазоне 3,4–3,5 ГГц, на глобальное «владение» которым претендует WiMAX, решением МСЭ сохранены в неизменном виде назначения для спутниковых служб в диапазонах С и расширенном С. По словам генерального секретаря GVF Д. Хартшорна, национальным администрациям рекомендовано при выделении частот в данном диапазоне отслеживать защиту соответствующих систем от помех иных РЭС. Кроме того, GVF считает своим долгом инициировать акцию «За сохранность спектра», ведь



Д. Хартшорн: «GVF считает ключевым фактором развития VSAT «свободное небо», т.е. использование ресурсов любых КА»

для многих стран чрезвычайно важен этот диапазон, позволяющий работать с малыми углами места и в плохих погодных условиях.

«Частотные страдания» в России несколько уменьшились благодаря деятельности НАСС и конверсии спектра. Для VSAT выделены дополнительные полосы частот в диапазоне Ku (14–14,5 ГГц) с общим ресурсом 400 МГц, доступные по упрощенной процедуре частотного обеспечения (по сути – уведомительной). Подчеркнем: в феврале 2008 г. в России впервые появилась уведомительная процедура регистрации VSAT. Кстати, пресловутые СанПиНы тоже отменены.

Правда, нельзя отделять эти победы от реализации ФЦП «Образование». Корни основной проблемы гражданских пользователей надо искать в низких темпах конверсии спектра. По словам исполнительного директора НАСС Л.С. Рогозина, у действующего порядка регулирования использования спектра две особенности:

- совместное использование одних и тех же полос радиочастот ведомственными и гражданскими потребителями;
- ведомственное регулирование доступа гражданских пользователей к спектру.

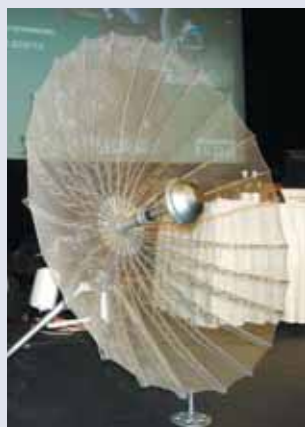
Получается, что две группы конкурентов – претендентов на доступ к ограниченному национальному ресурсу – поставлены в неравные условия. Ведомства, представленные в ГКРЧ, наделены правом выделения (или невыделения) полос радиочастот по заявкам гражданских пользователей, и лишь высокий статус ФЦП «Образование» заставил их поделиться «своей» частью спектра.

## ➔ «ИКС» о VSAT:

**2008:**  
№ 6, с. 60  
№ 5, с. 30  
№ 3, с. 15

**2007:**  
№ 10, с. 30, 32

**2006:**  
№ 7,  
с. 46–56



## Антенна haute couture

DSNG-антенна MAS-100, разработанная I.S.P.A.-SAT в сотрудничестве с НПО ПМ им. М.Ф. Решетнёва, вполне достойна стать представительницей «высокой моды» как по внешнему виду, так и по характеристикам. Компактная и легкая (примерно 15 кг), двухзеркальная антенна типа Грегори без проблем укладывается в рюкзак, а в рабочее состояние приводится за 5–7 мин. Стойкость к значительным ветровым нагрузкам (до 25 м/с) и российскому температурному режиму (–50...+50°C) обеспечивает уникальный материал рефлектора – металлическое сетчатое полотно с гальваническим покрытием. Рабочий диапазон частот – Ku. Антенна работает с VSAT-терминалами любых производителей. Один у нее недостаток: не предусмотрена ее установка на крыше. Впрочем, модели haute couture на крыше стоять и не пристало.

Для решения проблемы предложены усовершенствованные варианты управления спектром. Один из них подразумевает сохранение совместного использования полос радиочастот гражданскими потребителями и ведомствами, а второй – разделение спектра по категориям и раздельное управление каждой из них. Любой из этих вариантов регулирования позволит снизить напряженность в спектральной области.

Растет спрос пользователей на полносвязную топологию как наиболее гибкую, экономичную и масштабируемую. Компании Advantech, Shiron и «Русат» представили на конференции VSAT-2008 соответствующие продукты. Терминалы SatNet серии 5000 (Advantech) могут одновременно работать в закреплённом (SCPC) и DVB-RCS (MF-TDMA) режимах, поддерживают DVB-S2, ACM и Mesh-топологию (в режиме DVB-RCS). VSAT-станции iRG-S2 и iRG-S2pro (Shiron), оснащенные двумя приемниками DVB-S2, базируются на платформе InterSKY. Они могут работать в сетях с топологией «звезда» и в Mesh-сетях, ориентированы на диапазоны частот C и Ku, расширенные C и Ku, а также Ka. Представленный фирмой «Русат» VSAT-шлюз Radyne SkyWire MDX420 позволяет снизить остроту проблемы нехватки спутникового ресурса, поскольку утилизирует до 93% полосы. Он не требует выделенного хаба, может играть роль центральной станции и, что важно для России, рассчитан на применение в полносвязных малых сетях – до 70 VSAT.

### ...и острых шипах

Основная проблема, конечно же, спутниковый ресурс, которого в российской спутниковой группировке уже нет. При попытке купить его у ГПКС или «Газкома» можно получить неявное предложение отложить строительство сети примерно до 2010 г. А поскольку все «упрощения» регулятор связывает с применением исключительно российской ОГ, оформление разрешений на работу с зарубежными КА займет примерно столько же времени. К тому же, пользуясь монопольным положением, спутниковые операторы заламывают несусветные цены на свой ресурс. Не случайно НАСС и участники конференции предлагают дополнить действующие решения, нацеленные на упрощение процедур регистрации, возможностями работы VSAT со спутниками международных компаний Eutelsat, Intelsat и др.

Как это ни прискорбно, российский регулятор не дает нормативного определения и классификации VSAT-станций, -сетей и -технологий. Операторам и производителям VSAT-устройств совсем не сладко в условиях свободного трактования типов оборудования. Ры-



А. Рогозин: «Принято уже немало упрощений для ввода в строй VSAT, но не меньше предстоит еще принять»

ночные игроки считают, что такие нормы необходимо разработать как можно скорее, причем в полном соответствии с общеевропейскими классификацией CEPT и стандартом EN301 428 для VSAT-диапазона Ku.

Естественным продолжением решения ГКРЧ от 26.02.2008 г. № 08-23-03-001 должен стать единый порядок частотного обеспечения VSAT всех классов через российские спутники без оформления разрешений на использование радиочастот во всех полосах диапазона 14,0–14,5 ГГц. Кстати, представитель ГКРЧ сообщил на конференции: подготовлено дополнение, нацеленное на дальнейшее упрощение процедуры получения разрешений на работу в этом диапазоне. Более того, планируется узаконить применение VSAT с антеннами диаметром 0,6–0,9 м. Что же касается регистрации типовых VSAT на месте установки, давно пора ввести заявительный принцип для их владельцев на основе разрешения, выданного на «регионы» и центральный хаб.

Наконец, правила ввоза комплектующих и оборудования РЭС установлены 14 лет назад (Постановление Правительства РФ № 643 от 05.06.94). Они явно требуют изменений уже по двум причинам – в силу их преклонного возраста и технологического развития отрасли.

Правда, в условиях очередной реорганизации «целевого» министерства и его служб надеяться на скорое решение проблем не приходится. Напомним: предыдущая реорганизация сковала его работу не меньше чем на полгода.

Галина БОЛЬШОВА

НЕДЕЛЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

МЕГАФОН  
Дальний Восток

Генеральный спонсор «Недели информационных технологий 2008» - ЗАО «Мобиком-Хабаровск»  
Лицензия Министерства РФ по связи и информатизации А 014495 №15411 от 3.07.2008.

22-26

сентября

22 сентября  
Конференция «Информационные технологии, как механизм социально-экономического развития азиатско-тихоокеанского региона»

23-24 сентября  
3-я Азиатско-тихоокеанская выставка «Информационные технологии и связь – 2008»

24-26 сентября  
Приморский Интернет Форум 2008

Организаторы:  
Администрация Приморского края  
Агентство Территориального Развития ДВ  
Приморский интернет форум  
ТЕЛ.: +7(4232) 612-530, 612-531 WWW.EXPOPRIM.RU

Официальный информационный спонсор «Общественное Телевидение Приморье»

При поддержке: Федерального агентства по информационным технологиям

# Деньги виртуальные – услуги реальные

На Западе электронный кошелек с цифровой наличностью давно уже не экзотика. Однако число россиян, пользующихся прогрессивными финансовыми технологиями, все еще невелико. Озаботившись этой проблемой, законодатели подготовили и вынесли на широкое обсуждение документ, призванный изменить ситуацию на финансовом рынке.

## Стратегия повышения доступности финансовых услуг

разработана Российским микрофинансовым центром (РМЦ) и рабочей группой Госдумы РФ под руководством депутата А. Аксакова.

«Основная задача, которая стояла перед разработчиками стратегии, – построение финансовой системы для всех групп населения, – подчеркнул А. Аксаков на международном бизнес-форуме e-Finance Russia-2008. – Важно, что стратегия не просто гибко и комплексно учитывает интересы и стремления всех сторон и всех участников рынка, но и предусматривает ряд новых законодательных инициатив, направленных на защиту граждан от возможных действий злоумышленников и мошенников».

В документе говорится о необходимости создания структуры финансовой системы оказания услуг населению, которая пронизывала бы все субъекты РФ и в которой нашлось бы место не только кредитным организациям, но и операторам сотовой связи, интернет-провайдерам, операторам электронных платежных систем, эмитентам электронных денег. Важный компонент этой структуры – программа повышения финансовой грамотности населения, предусматривающая предоставление россиянам объективной информации, на основании которой они могли бы осознанно выбирать банковские и страховые продукты.

Одним из основных сдерживающих факторов создания систе-

мы финансовых услуг является несовершенство правовой базы. Особенно это заметно в сферах противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма; регулирования агентских отношений в банковском секторе; регулирования деятельности платежных систем и деятельности операторов связи в части оказания (или

## Лауреаты e-Finance Awards-2008 в номинациях:

- «Программный продукт» – «Информикус», Web Money Transfer
- «Открытие года» – HandyBank
- «Проект года» – E-cash и «Инфо-порт»
- «Терминал года» – Newest Global Technology, «Штрих-М» и «Банкарт»
- «Компетентность и профессионализм» (для отраслевых СМИ) – MoneyNews, «Вэб Плас», Finmarket и CNews

участия в оказании) розничных финансовых услуг; защиты конкуренции и предотвращения монопольной деятельности; налогообложения финансовых операций и др.

И тут важен глубокий анализ действующего законодательства для выявления проблем, которые могут быть решены на уровне нормативных актов и инструкций Банка России и Правительства РФ. А для областей регулирования, лежащих за пределами ведомственных компетенций, необходимо выработать ясные и удовлетворяющие потребностям рынка и регулято-

ров подходы к совершенствованию законодательства.

## Мобильные сервисы против интернет-платежей

Очевидно, что при создании равных условий для разных групп компаний – кредитных организаций и операторов электронных платежных систем, эмитентов электронных денег и др. – степень популярности их услуг у населения будет неодинаковой.

За каким же электронным платежным средством будущее? А. Черняев, директор по маркетингу компании ChronoPay, считает, что текущая ситуация складывается в пользу пластиковых карт. Во-первых, все больше россиян получают зарплату на карточные счета (в стране с этой целью выпущено 100 млн пластиковых карт). Во-вторых, широкополосный доступ в Интернет все активнее проникает в регионы. В-третьих, с обострением конкуренции между банками за право обслуживать интернет-платежи пользователей по пластиковым картам их высокие ставки будут постепенно снижаться.

Мощным драйвером роста популярности этих платежных средств может стать сектор туризма и путешествий, где все большее распространение получают электронный способ бронирования отелей и туров и, конечно же, электронный билет. По оценкам А. Черняева, в 2008 г. объем платежей по банковским картам в России может достигнуть \$1 млрд. «Доля туризма и путешествий в объеме мирового рынка электронных платежей вы-

➔ «ИКС» об электронных платежах:

2008:  
№ 4, с. 32

2007:  
№ 8, с. 17  
№ 7, с. 62–67  
№ 6, с. 52  
№ 4, с. 26  
№ 3, с. 58–67

2006:  
№ 6, с. 16



сока – 43%», – согласен с ним А. Полозов-Яблонский, заместитель директора департамента контроля дистрибуции ОАО «Аэрофлот». Использовать свой сайт для увеличения объема продаж крупнейший российский авиаперевозчик начал еще в 2005 г. с введения системы онлайн-бронирования, а в 2007 г. количество бронирования билетов через веб-сайт «Аэрофлота» увеличилось в 4 раза.

Быстрыми темпами растет и объем продаж авиабилетов через Интернет. Если в марте 2008 г. он составлял \$15,5 млн, то в апреле уже \$21,1 млн, причем две трети покупателей использовали для оплаты электронные платежные инструменты. В компании рассчитывают, что к концу 2008 г. объем продаж билетов через сайт «Аэрофлота» достигнет \$200 млн. По словам А. Полозова-Яблонского, около 10% всех билетов продается сегодня через Интернет; к середине 2010 г. планируется выйти на показатель в 30%, а в пятилетней перспективе – на 50%.

В защиту интернет-денег как электронного платежного средства будущего выступил П. Дарахвелидзе, директор по внешним связям WebMoney Transfer. По его данным, себестоимость транзакции с использованием интернет-денег в 100 раз ниже себестоимости карточной транзакции (0,6 цента против 60). Кроме того, он считает, что у пластиковых карт и электронных денег – разные целевые аудитории. Интернет-пользователи в возрасте от 14 до 25 лет, которых эксперты признают

наиболее активными в том числе и в проведении платежей, зачастую не имеют ни пластиковой карты, ни банковского счета. Так что для них сегодня электронные деньги – единственная возможность оплатить покупки в Сети: артефакты в онлайн-игре или другой цифровой контент.

Можно, конечно, собирать деньги за виртуальные покупки с по-



А. Черняев: «В России случаев мошенничества с пластиковыми картами мало – картеры предпочитают работать за границей»

мощью премиум-SMS. И многие интернет-проекты ею пользуются. Вместе с тем, признал Д. Шаповалов («Мобильный платеж»), у такого способа оплаты есть недостатки: высокая комиссия операторов сотовой связи (40–50%), низкий порог максимального платежа (300 руб.), распространение спама, фрода и других мошеннических приложений.

На Западе наиболее перспективной технологией бесконтактных

платежей по-прежнему считается NFC (Near Field Communications). Она с успехом используется для оплаты товаров и услуг, распространения электронных купонов на скидку, а также для покупки любых билетов – будь то билеты в кино или на поезд дальнего следования. В поддержку этой технологии С.В. Баранчев (City Pay System) привел прогнозы уважаемых аналитических агентств. Так, Frost & Sullivan ожидает, что к 2011 г. за покупки по технологии NFC будет заплачено \$36 млрд, Juniper Research оценивает получение пользователями на мобильные телефоны электронных билетов в \$2,6 млрд.

Приступить к внедрению NFC-инфраструктуры в промышленных масштабах в ряде стран предполагается уже во второй половине 2008 г. Однако Россия, где эксперимент GSMA в области NFC-платежей только начинается, пока в их число не входит.

Устав от долгих споров, участники конференции пришли в конце концов к выводу, что в будущем по-прежнему останется место для различных электронных платежных средств и систем, а россияне смогут выбирать, каким из них удобнее воспользоваться в той или иной ситуации. Главное, чтобы такой выбор был доступен как можно большему числу людей.

**Александра КРЫЛОВА**

Автор ждет комментариев  
в своем блоге на

[www.iksmedia.ru](http://www.iksmedia.ru)



Индикаторы  
Структура рынка  
Конкуренция  
Технологии  
Операторы  
Стратегии  
Прогнозы

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

**"РЫНОК ИНТЕРНЕТ-ДОСТУПА В КАЗАХСТАНЕ:  
ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ"**

- Основные показатели развития рынка: объем, динамика, уровень охвата услугами
- Тенденции и направления развития рынка интернет-доступа
- Структура рынка по игрокам, типам доступа, технологиям
- Анализ конкурентной ситуации и бизнес-стратегий игроков
- Перспективы и прогнозы
- Профили региональных рынков
- Особенности конкурентной ситуации
- Профили основных игроков

Тел. (495) 505-1050 ■ [info@iks-consulting.ru](mailto:info@iks-consulting.ru) ■ [www.iks-consulting.ru](http://www.iks-consulting.ru)

# О чем задумались банки ?

Казалось бы, кредитно-финансовым структурам, имеющим собственный стандарт информационной безопасности, беспокоиться не о чем: механизмы защиты определены и отлажены. Ан нет! Новые федеральные законы ставят и новые задачи.

«Возмутителем спокойствия» стали персональные данные. У рыночных игроков и разработчиков стандарта (представителей Банка России, регулятора в банковской сфере) возникло немало вопросов к регуляторным органам федерального значения – ФСТЭК, ФСБ, Федеральной службе по надзору в области связи и массовых коммуникаций. Основной из них: насколько стандарт ЦБ соответствует требованиям ФЗ «О персональных данных» и утвержденным правительством документам, нацеленным на обеспечение безопасности персональных данных. Обозначились и иные немаловажные проблемы получения дополнительных (по отношению к отраслевому стандарту) сертификатов и лицензий. Эти и другие вопросы, связанные с ИБ, обсуждались на конференции FinSec в начале июня.

Из выступления зам. начальника управления ФСТЭК А.А. Бажанова следовало, что банкам, оперирующим персональными данными, для соблюдения всех требований документов ФСТЭК к реализации упомянутого ФЗ нужно приложить немало усилий: получить лицензии на обработку персональных данных, создать ряд внутренних документов, провести мероприятия по техническому обеспечению защиты персональных данных, подтвердить, наконец, соответствие информационных систем требованиям ФСТЭК.

Кстати, требования ФСТЭК к персональным данным не являются открьтыми, не опубликованы на сайте службы и высылаются организациям только по специальному запросу.

В целом они кажутся весьма жесткими, но в «комплекте» ФСТЭК, по словам заместителя коммерческого директора НИП «Информзащита» М.Ю. Емельяникова, отсутствуют такие основополагающие документы, как перечень персональных данных, нормы защиты в сегментированных сетях и др. Алгоритм действия законопослушных банков, изложенный М.Ю. Емельяниковым, восторга у участников конференции не вызвал (см. дискуссии на сайте [www.iks-media.ru](http://www.iks-media.ru)). Зато всех развеселил его совет: не спешите переводить бумажные документы в электронные.

А вот А.П. Курило, зам. начальника главного управления защиты информации Банка России и главный разработчик стандарта, полагает, что в документе ЦБ отражены все требования к обработке персональных данных, предъявляемые ФЗ, и указаны механизмы проверки их исполнения. А.П. Курило видит лишь одну проблему: нужно привести их в соответствие с нормами действующего ФЗ. Признают ли регуляторы априори более жесткие требования стандарта ЦБ достаточными для соблюдения нормативов, предъявляемых к персональным



С.Д. Котов (МБPP):  
«Регуляторы лучше всех обеспечивают обоснование затрат на ИБ»

→ «ИКС» о персональных данных:

2008:

- № 5, с. 90
- № 4, с. 89
- № 3, с. 36, 90
- № 1, с. 18

2007:

- № 9, с. 85
- № 8, с. 72,

а также см. блоги на [www.iksmedia.ru](http://www.iksmedia.ru)



данным, покажет время. Разработчики готовы представить им свое видение. Ответ А.А. Бажанова был осторожно-нейтральным: присылайте, будем рассматривать.

Оценку того, во что обходится банку исполнение требований всех регулирующих и надзирающих органов, дал С.Д. Котов, начальник управления защиты информации МБPP (он подчеркнул, что эти расходы несут не инвесторы, а потребители). Несложный подсчет затрат для банка с 20 филиалами (среднего размера согласно классификации ЦБ) дает \$380 тыс. Но эта сумма – лишь верхушка айсберга. В нее не входит стоимость аппаратно-программных

### Сколько стоит соответствие

Документы, требования	Затраты, \$ тыс.
<b>Обязательные</b>	
Лицензия ФСБ на криптозащиту (2 специалиста в каждом филиале)	240
Аттестация (по одной системе на филиал)	40
Консультации	20
<b>Возможные</b>	
Аудит	От 80
<b>Итого 380</b>	
<small>Примечание. Объект оценки – банк с 20 филиалами (среднего размера согласно классификации ЦБ).</small>	

средств и подготовки специалистов для работы с ними. По оценкам разных банков, на обучение одного квалифицированного сотрудника требуется не менее \$2,5 тыс. Как сказал один из участников конференции, «регуляторы повышают мою стоимость как специалиста: чем сложнее требования, тем она выше».

**Галина БОЛЬШОВА**

# Золотая середина Золотого кольца

Владимир – один из центров Золотого кольца России. Основанный еще в 990 г. киевским князем Владимиром Святославичем – Красное Солнышко, к середине 12-го века он стал столицей Руси. Сегодня Владимир, давно утративший позиции «главного» города, остается одним из крупнейших промышленных центров европейской части России. В телекоммуникациях регион держится золотой середины.



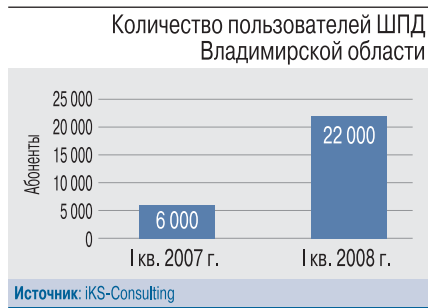
В минувшем году доходы от услуг связи во Владимирской области составили около \$220 млн, что на фоне других регионов ЦФО характеризует ее как крепкого середняка – она занимает седьмое место из 18. Самый значительный по объему сегмент телеком-рынка – конечно же, сотовая связь, доходы от которой приблизились к отметке \$104 млн.

На **сотовом рынке** Владимира, как и на большинстве рынков в центре России, правит бал «большая тройка» GSM-операторов и CDMA-оператор «Скай Линк». Всего в регионе насчитывается порядка 1,26 млн активных пользователей сотовой связи, т.е. мобилизовано уже более 82% населения. В конце 2007 г. лицензию на предоставление услуг сотовой связи в стандарте GSM-1800 получил один из самых агрессивных игроков регионального сотового рынка – шведская Tele2. В этом же стандарте выдана лицензия и «Скай Линку», который намерен за счет строительства GSM-сети диверсифицировать свой бизнес. В результате конкуренция на владимирском сотовом рынке может усилиться уже в этом году. Впрочем, для рядовых жителей региона это, вероятно, будет означать снижение цен на разговоры по мобильному телефону.

**Фиксированная связь** во Владимирской области практически повсеместно контролируется филиалом «ЦентрТелекома», который

обслуживает более 300 тыс. номеров частных и корпоративных пользователей. Немногочисленные альтернативные игроки – это в основном ведомственные операторы, созданные при крупных заводах. Их доля в общей монтированной емкости региона не превышает 10%, а количество абонентов – всего около 20 тыс.

В сегменте **интернет-доступа** Владимира господствуют две компании – «ЦентрТелеком» и «Владимир Телесервис». И хотя последняя – 100%-ная аффилированная ком-



пания «ЦентрТелекома», операторы имеют разную тарифную политику и фактически дополняют друг друга на рынке.

Широкополосный доступ в Интернет пока делает на владимирской земле первые шаги: его благодатными пользуются немногим более 20 тыс. абонентов. Но ситуация постепенно меняется к лучшему. В середине 2007 г. на рынок региона вышел основной бренд в сегменте домашнего широкополосного доступа в ЦФО – «Домолинк». Его появление позволило многим пользо-

вателям телефонной сети получить доступ к широкой полосе.

И хотя сейчас владимирские тарифы на широкополосный доступ в среднем в 3 раза выше, чем в Москве, тенденция к их снижению уже просматривается. Главным двигателем этого процесса станет конкуренция, которая в ближайшие несколько лет здесь, очевидно, усилится.

Пока из крупных федеральных холдингов на рынке Владимирской области представлен лишь «Мультирегион» со своей мульти-сервисной кабельной сетью, но пребывать в одиночестве ему осталось недолго. Лицензии на развертывание сетей передачи данных в этом регионе уже получил «Комстар».

Владимирская область на фоне других регионов ЦФО сейчас показывает достаточно серьезные успехи в развитии телекоммуникаций, но простора для роста на этих землях еще достаточно. Основным драйвером роста услуг связи в регионе становится широкополосный доступ, который постепенно проникает во все большее количество домохозяйств области. Также этому росту будут способствовать и федеральные операторы, которые начинают подтягиваться в древнюю столицу Руси.

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





21-23 сентября 2008 г. в Подмоскowie (отель «Авантель Истра Клуб») пройдет VI съезд российских ИТ-директоров (Russian CIO Summit-2008).

Основные темы: CIO Toolkit и CIO CheckPoint; система координат компании в будущем; роль ИТ-директора в обеспечении непрерывности бизнеса; место информационных технологий в стратегии развития компании; качества, необходимые ИТ-директору; мотивирование ИТ-директора.

Участники съезда смогут ознакомиться с новыми оригинальными идеями и лучшими практиками реализации ИТ-проектов, узнать об эффективности конкретных решений, завязать новые полезные знакомства, а также получают уникальную возможность бесплатно поучаствовать в тренингах.

Организатор – маркетинговое агентство ИТ-индустрии «Форт-Росс».

Тел. +7 (812) 334-1686
cio@fort-ross.ru
www.cio-summit.ru

Выставки, семинары, конференции

Table with 2 columns: Дата и место проведения, организатор, сайт and Наименование мероприятия. Contains dates from 26-27.08 to 25.09.08.

Присылайте анонс ваших мероприятий на www.iksprof.ru. Еще больше на [arrow]

ТРЕТЬЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ 30 сентября 2008 г., Киев



Содание еер+аауо ай еееа+еей а:



Оаоууг а Ой ей а+ааа (Tatiana Tolmacheva), Ой дааеуруеёй и адоф ао, iKS-Consulting, Дй ннёу



Оаоай Оаеёеё Еаааай (Hatem Haikal Labben), Consulting Partner, CACI Sophron Group/London



Аай еаё Оай аоа (Daniel Shepherd), Аедаёой о и и ЕЕО а Ааои и а е Аооёеа, Frost & Sullivan, ИОА



Еай Нәёой ен (Ivo Saluoks), ×еай Ни ааоа Аедаёой ои а (Data Communications), Norby Telecom, Унот и ёу



Еаай Нәай аао (Ivan Skender), Аедаёой о и и и ои ааеаай ер и ои аоёои а, T-Com Croatia (DT Group), Ой дааоёу



Еи и ноай оеи и н Аеай аеёи (Constantinos Dianellou), Аай аооай ай о ои дааеаф ёу и ои ааеаи е, CYTA, Еей о

Темы конференции:

- Особенности внедрения high-tech-продукта на рынок
Коммуникационные стратегии формирования спроса
Цена как инструмент стимулирования продаж
Способы увеличения продаж на high-tech-рынке

И даай есаои оу еи и Оадаф оеё:



оаеенодоёу и а наёоа www.hitechmarketing.org

Еи ои ои аоёи и и уа ни и и ни оу е и адоф аоу:



Аеу о+аноёу а еи и Оадаф оеё и ааауаеоану:
А ааай оноай «ИКС-Еи и наёеи а»: www.iks-consulting.ru, Дй ннёу, и и нааа Оае.: +7 (495) 505-1050, 604-4888, Нооаоаф и анейу Ербай еаа - Is@iks-consulting.ru
А ани оеаоёр «ЕЕО-И адеаеи а»: www.ictmarketing.org, Оедаеи а, Еааа Оае.: + 38 (044) 503-6104, 501-0209, Ай еей аа Еи и а - ivolkova@techexpo.kiev.ua



## Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
<b>30.09. Киев</b> Агентство «IKS-Консалтинг», Ассоциация «ИКТ-Маркетинг»: www.hitechmarketing.org	3-я международная конференция «High-Tech Marketing: Технологии формирования спроса на новые high-tech-продукты»
<b>30.09–02.10. Челябинск.</b> ВЦ «Восточные Ворота»: www.chelsi.ru	13-я межрегиональная выставка «Информационные технологии. Телекоммуникации. Безопасность-2008»
<b>30.09–03.10. Москва.</b> «ИТ-Экспо»: www.softool.ru	19-я ежегодная выставка информационных компьютерных технологий Softool-2008
<b>01–02.10. Москва.</b> infor-media Russia: www.infor-media.ru	Международная конференция и выставка TETRA: next 10 year
<b>06–07.10. Москва.</b> TelCap Ltd: www.telcap.co.uk/conferences-about.asp	CAPACITY RUSSIA 2008
<b>07–09.10. Москва.</b> ВО «РЕСТЭК», Reed Exhibitions: www.documation.ru	3-я международная выставка-конференция по управлению корпоративной электронной информацией Documation Russia-2008
<b>07–09.10. Москва.</b> ВО «РЕСТЭК», Reed Exhibitions: www.storage-expo.ru	4-я международная выставка-конференция по системам хранения данных Storage Expo Russia-2008
<b>07–09.10. Москва.</b> ВО «РЕСТЭК», Reed Exhibitions: www.infosecuritymoscow.com	5-я международная выставка-конференция по информационной безопасности Infosecurity Russia-2008
<b>22–25.10. Москва.</b> Formika: www.formika.ru	8-я ежегодная международная выставка-форум «Инфокоммуникации России – XXI век» (ИнфоКом-2008)
<b>29.10–31.10. Киев.</b> «ТЕХЭКСПО»: www.eebc.com.ua	6-я восточно-европейская выставка и конференция EEBC-2008 Telecom & Broadcasting

www.iksprofi.ru

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

**30 сентября – 2 октября 2008 г.**  
в Челябинске состоится **13-я меж-  
региональная выставка «Инфор-  
мационные технологии. Телеком-  
муникации. Безопасность-2008».**

Основные разделы выставки: телекоммуникации; системы управления; информационные технологии; средства и системы связи; компьютерное оборудование и оргтехника; безопасность информации и связи; транспортная безопасность; пожарная безопасность; промышленная безопасность; охрана труда и жизнедеятельности человека; страхование; центральные и региональные средства массовой информации.

В деловой программе выставки – семинары, круглые столы, презентации.

Организаторы – правительство Челябинской области, администрация г. Челябинска и Выставочный центр «Восточные Ворота».

**Тел./факс (351) 263-3842,  
263-7518**  
expo@chelsi.ru  
www.chelsi.ru

Выставки, семинары, конференции – весь календарь отрасль.com на www.iksprofi.ru – выставки, семинары, конференции – весь календарь отрасль.com

# 2008 ТРЕТИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ

ИНВЕСТИЦИИ В ЦИФРУ. КОНТЕНТ



**25 сентября**

**Президент-Отель  
ул. Б. Якиманка, 24**

Регистрация на Форум:  
www.midexpo.ru

### ТЕМЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ:

- Отношения между операторами и ТВ каналами
- Платное телевидение – новая площадка для рекламодателей
- Роль контента в телевидении следующего поколения
- Авторское право в платном ТВ

Каждая из секций Форума будет состоять из 1-2 ключевых выступлений, по завершении которых состоятся панельные дискуссии.

### К участию с докладами приглашены:

Федеральная служба по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций, РАО, Академ, Мультирегион, Стрим-Контент, Система Масс-медиа, НТБ-Плюс, ЭР-Телеком, Discovery Networks, Газпром-Медиа, Первый Канал, Всемирная Сеть, TNS Gallup Media, Видео Интернешнл, Viastat и другие.

За дополнительной информацией обращайтесь:  
Тел: +7 (495) 737 74 79, факс: +7 (495) 145 51 33

Генеральный информационный спонсор

СТРАНА  
СПУТНИК

Генеральный медиа-партнер

СБЕЛЬЩИК

Отраслевой медиа-партнер

COMNEWS

Генеральный Интернет-партнер:

COMNEWS

Информационная поддержка:



ИЮЛЬ – АВГУСТ 2008, ИКС