

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**
Ю.В. Волкова, А.П. Вронец, Н.Б. Кий,
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.Н. Мухитдинов,
Н.Ф. Пожитков, Н.Н. Репин, В.С. Ромбро,
В.В. Терехов, И.В. Шибаева, В.К. Шульцева,
М.А. Шнепс-Шнеппе, М.В. Якушев**РЕДАКЦИЯ**

iks@iks-media.ru

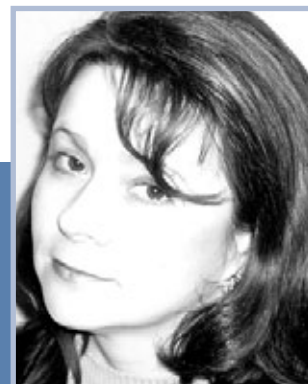
Ответственный редактор
Н.Н. Шталтовная – ns@iks-media.ru**Обозреватели**
И.А. Богородицкая, Г.Н. Большова,
Е.А. Волынкина, А.Е. Крылова, Л.В. Павлова**Редактор**
Ю.М. Севрюкова – js@iks-media.ru**Зав. редакцией**
В.И. Якунина**Технический редактор**
О.П. Арман**Дизайн и верстка**
С.С. Субботин, Н.А. Тойтеберг**КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА**
commerce@iks-media.ru**Коммерческий директор**
Т.В. Шестоперова – ts@iks-media.ru
Д.С. Барский, зам. коммерческого
директора – db@iks-media.ru
Е.О. Самохина – es@iks-media.ru
Ю.В. Шаповалова – ys@iks-media.ru
С.В. Терехова – st@iks-media.ru
Д.Ю. Жаров, координатор – dim@iks-media.ru**СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ**М.О. Коняхин – подписка
rodписка@iks-media.ru
А.С. Скрипник – выставки, конференции
expro@iks-media.ruЖурнал зарегистрирован в Министерстве РФ
по делам печати, телерадиовещания и средств
массовых коммуникаций 25 февраля 2000 г.;
ПИ № 77-1761. Мнения авторов не всегда
отражают точку зрения редакции.
Статьи с пометкой «бизнес-партнер»
публикуются на правах рекламы.За содержание рекламных публикаций и объявлений
редакция ответственности не несет. Любое
использование материалов журнала допускается
только с письменного разрешения редакции и со
ссылкой на журнал.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

© «ИнформКурьер-Связь», 2009

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.ruРедакция пользуется
услугами
сети «МегаФон-Москва»Тел.: (495) 502-5080
№ 1/2009 подписан в печать 19.01.09.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Развитие – залог жизни. Не останавливаться ни на день – этой заповеди мы придерживались много лет. И даже в пору всеобщих экономических трудностей не намерены от нее отступать. Список публикаций за 2008 год, который вы найдете в конце этого номера, в № 1'2010 не будет ни беднее, ни бледнее. Это вам «ИКС» обещает.

Развитие, развитие и еще раз развитие. К чему всех читателей и деловых партнеров – участников рынка телекома, ИТ, медиа – и призываем. Аналитики хором называют два способа экономии – снижение CAPEX'ов и повышение доходов. Первое, что сделали большинство компаний, – сократили расходы: кто на зарплату сотрудников, кто на чай-кофеи в офисе, кто на ИТ, кто на продвижение и рекламу, кто на новые проекты... Повысить доходы в условиях кризиса сложнее – требуются новые маркетинговые усилия и непривычная агрессивность на рынке, большее внимание к клиенту и изощренность продаж. Риски кризисного «молчания» очевидны – потеря преимуществ и с трудом отвоеванной доли. Преодоление кризиса – в развитии бизнеса, а не в его замораживании, поэтому сейчас возрастает роль директоров по развитию, маркетологов в продвижении high-tech-продуктов и потребность в сближении позиций игроков рынка (примеры найдете в этом номере журнала). Кризис открывает возможность обратить минусы конкурентов в свои плюсы, повысить эффективность бизнес-процессов и ИТ-систем. Требуются нестандартные решения и нестандартные личности.

В сложное время значение взаимной поддержки участников рынка неизмеримо повышается. Только при условии согласованности позиций игроков возможны смягчение и преодоление последствий финансового кризиса, которые сегодня ощущают все. Это касается не только компаний-производителей, операторов, системных интеграторов, поставщиков ПО и контента, но и ведущих изданий специализированной прессы.

«ИКС» – составная и влиятельная часть механизма нашего взаимоувязанного рынка – содействовал и будет содействовать продвижению на рынке новых идей, технологий, стратегий, бизнес-моделей, услуг, а вместе с ними – новых бизнесов. Являлся и будет являться платформой для общепрофессиональных дискуссий по правовым, регуляторным и бизнес-вопросам. Будет продолжать отстаивать интересы больших и малых компаний, ратовать за инновационное развитие.

Инфокоммуникации – отрасль партнерства, деятельность каждой компании невозможна без работы других. Ито, скажем знаком – плюси или минус – мы выйдем из кризиса, в большой степени зависит от нас самих. С новым деловым сезоном!

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор

**Мы не боимся реализации самых смелых
и масштабных проектов и доводим их
до успешного завершения.**

**Мы шестнадцать лет сплоченной командой
единомышленников создаем надежные решения
для крупных операторов связи.**

**Мы работаем ради стабильности бизнеса
наших заказчиков.**

Юлия Страхова
Старший инженер - программист

НАША ЖИЗНЬ BILLING.RU

 **PETER-SERVICE**

billing.ru

тел.: +7 812 326 12 99
e-mail: sales@billing.ru

НОВОСТИ

- 1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА
- 8 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ
Кризис со знаком ±
- 10 ЛИЦА
- 11 ПЕРСОНА НОМЕРА
Э. Полова. Не стандарт
- КОМПАНИИ
- 14 Новости от компаний
- 32 «РyСAT»: 35 спутников на одну антенну
- СОБЫТИЯ
- 20 Связь для ведомств: что год грядущий нам готовит?
- 24 MSK-IX увеличил число участников и двинулся в регионы
- 25 Быть съеденным или съесть самому – вот в чем вопрос...
- 26 OSS – новый предмет в школе экономики
- 28 Волоконная овчинка ФТТх...
- 29 Сотовики и банки готовы к компромиссу
- 31 ЭС в России нуждается в продвижении
- 34 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ
- 88 НОВЫЕ ПРОДУКТЫ



9
Персона
номера
Зоя ПОПОВА



20

**Связь для ведомств:
что год грядущий
нам готовит?**

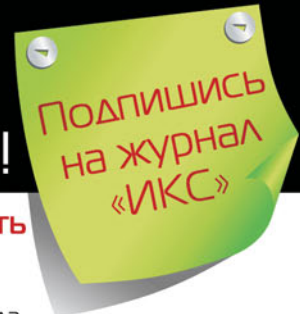


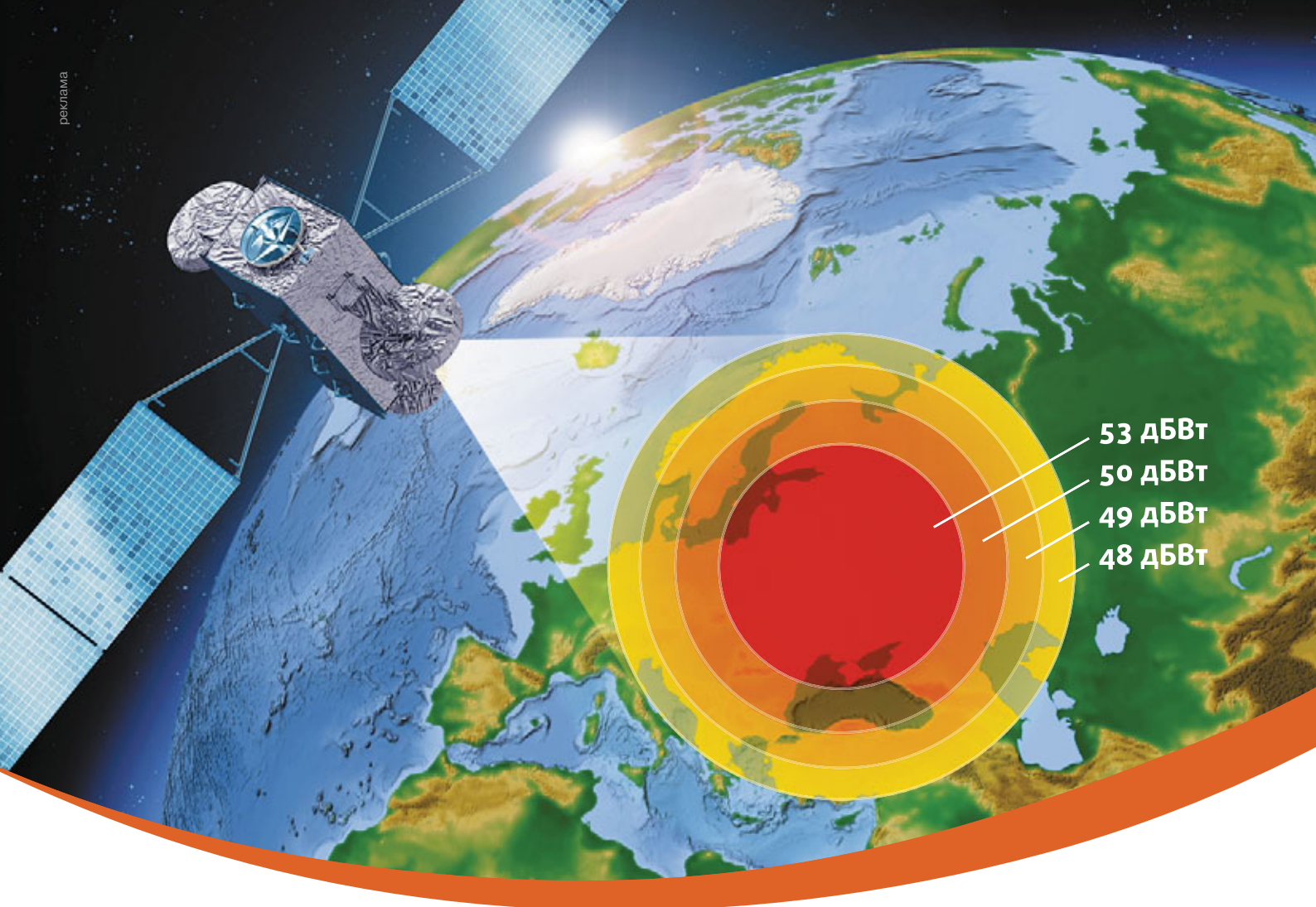
8 рублей в день за бесценную информацию!

Только подписчики журнала имеют возможность гарантированно получить:

1. Доступ к электронной версии журнала «ИКС» в день его выхода
2. Уникальные спецпроекты «ИКС»: «Энциклопедия ИКС», обзоры сегментов рынка
3. Аналитические карты и схемы

Отдел подписки: (495) 785-14-90, 502-50-80, 604-48-88; www.iksmedia.ru





Международная организация космической связи «Интерспутник», один из первых в мире спутниковых операторов, была создана 15 ноября 1971 года и объединяет сегодня 25 государств. Ключевым направлением деятельности «Интерспутника» является предоставление в аренду операторам связи, вещательным компаниям и корпоративным клиентам спутниковой емкости в рамках соответствующих соглашений с операторами – партнерами.

Являясь универсальным поставщиком спутниковой емкости и технических решений, мы предоставляем своим клиентам ресурс спутников связи, расположенных на дуге геостационарной орбиты от 14 градусов з.д. до 140 градусов в.д., а также предлагаем весь комплекс решений в области создания и эксплуатации сетей спутниковой связи через свое дочернее предприятие «Интерспутник-Холдинг».

Кроме того, «Интерспутник» имеет статус официального дистрибьютора спутникового ресурса европейского оператора «Евтелсат». В 2009 году компания «Евтелсат» расширяет свое присутствие в позиции 36 градусов в.д., где располагается спутниковая группировка премиум-класса для непосредственного телерадиовещания и широкополосных услуг связи для России, Украины и соседних стран. Ввод в эксплуатацию спутника W7 позволит Интерспутнику предлагать спутниковый ресурс России, Украине и странам СНГ

в дополнение к спутниковому ресурсу W4. Новый спутник компании «Евтелсат» – W7 – будет выведен в позицию 36 градусов в.д. во второй половине 2009 года, где он вместе со спутником W4 существенно расширит возможности для развития непосредственного телерадиовещания в России, Украине и странах СНГ. W7 – мощный спутник, обеспечивающий работу до 70 транспондеров Ku-диапазона со сроком службы свыше 15 лет.

Огромный опыт эксплуатации спутниковых систем связи позволяет нам находить индивидуальный подход к каждому клиенту, предлагая в рамках специфики конкретной задачи оптимальное решение. Являясь межправительственной организацией, «Интерспутник» имеет статус субъекта международного права и представляет собой компанию со сложившимися профессиональными стандартами, неукоснительно выполняющую принятые на себя обязательства.



МЕЖДУНАРОДНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
КОСМИЧЕСКОЙ СВЯЗИ
ИНТЕРСПУТНИК

121099, Москва, Россия,
2-ой Смоленский пер., 1/4
Телефон: +7 (499) 252-86-98
Факс: +7 (499) 241-07-84
E-mail: sales@intersputnik.com



ТЕМА

Битва за эфир

Техно-передел радиочастотного спектра

36

Фокус

38 Г. БОЛЬШОВА, Ю. ВОЛКОВА.
Лоскутное одеяло спектра

Гуру

41 В. ТИМОФЕЕВ. Беспроводное будущее в руках радиочастотного спектра

Позиция

43 А. КРУПНОВ. Спектру требуется государственный подход

Платформа

45 Ю. ВОЛКОВА. Спектр – борьба компромиссов

Модель

48 И. ЖЕЛТОНОВ, В. УРОДЛИВЧЕНКО. Цифровое вещание: трудности перехода

Ракурс

51 В. ГРИГОРЬЕВ. Доступность радиодоступа

Подробности

54 Глоток воздуха
55 А. ИВАНОВ. Приключения цифрового транкинга в России
56 С. ДЕНИСОВ. Битва за ресурсы на поле VSAT
59 И. ПОВОЛОЦКИЙ. Спутниковые сервисы и WiMAX – бои глобального значения

Глас потребителя

Сценарий

61 В. ШЕРМАН. Нам метка строить и жить помогает
63 Д. КОРНЕЕВ, С. БЕРЕЗИН. Жизнь выше 40 ГГц

Концептуальный поворот

65 Г. БАШИЛОВ. Мечты сбываются?

ДЕЛО

Экономика и финансы

67 О. ВЛАСОВА. Взлеты и падения российского телекома

Доля рынка

68 В. ЛИТВИНОВ. Три года либерализации на столетнем рынке дальней связи

Управление

70 В. ДРОЖЖИНОВ. е-правительство против коррупции

High-tech-маркетинг

73 Н. КОРОТКОВА. Чтобы не попасть пальцем в небо, или Как исследовать high-tech-продукты

Рубежи обороны

76 А. ДОДОХОВ, А. САБАНОВ. Красный уровень: персональные данные в АСР

Услуги

79 А. ИВШИН. Managed Services: сервис-провайдер вместо оператора

Проблема

83 Г. БОЛЬШОВА. Гармония работы сервисов

Технологии

84 Л. ПАВЛОВА. Унифицированные коммуникации: время альянсов
85 Г. САНАДЗЕ. Будущее – за унифицированными коммуникациями

На портале IKS MEDIA

86 Блог, еще раз блог!
91 Читайте в следующем номере
92 Перечень публикаций журнала «ИнформКурьер-Связь» за 2008 г.

68

В. ЛИТВИНОВ.

Три года либерализации на столетнем рынке дальней связи



86

Блог, еще раз блог!



NEWS

- 1 EDITOR'S COLUMN
- 8 TOPICAL COMMENTARY
Crisis with a double sign
- 10 PROFILES
- 11 PERSON OF THE ISSUE
Z. POPOVA. Off killer
- COMPANY
- 14 Company news
- 32 «RuSAT»: 35 satellites for one antenna
- EVENTS
- 20 Communications for corporations:
what to expect next year?
- 24 MSK-IX has increased the number of participants
and moved to the regions
- 25 To eat or to be eaten – that is the question...
- 26 OSS – a new subject at the School
of Economics
- 28 The fiber skin of FTTx
- 29 Operators and banks ready for a compromise
- 31 3G needs a promotion in Russia
- 34 CALENDAR OF EVENTS
- 88 NEW PRODUCTS

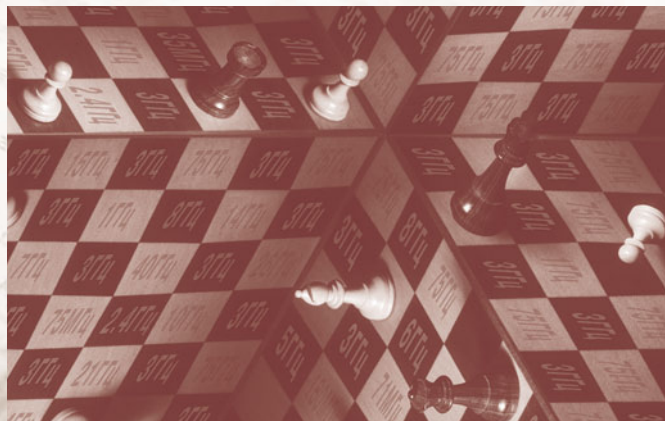
How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



9
Person of the issue
Zoya POPOVA

COVER STORY

STRUGGLE FOR AIR
Techno-revision of
the radio-frequency spectrum **36**



Focus
38 G. BOLSHOVA, YU. VOLKOVA.
Patchwork quilt of the spectrum

Guru
41 V. TIMOFEEV Radio-frequency spectrum keeps
in hand wireless future

20
**Communications
for corporations:
what to expect next year?**



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



YOUR SUCCESS IS OUR GOAL!

Contact us for 2008 editorial calendar!

- Position**
- 43 A. KRUPNOV. Spectrum needs a statesmanlike approach
- Platform**
- 45 YU. VOLKOVA. Spectrum – a battle of compromise
- Model**
- 48 I. ZHELTONOGOV, V. URODLIVCHENKO. Digital broadcast: lost in transition
- Angle**
- 51 V. GRIGORIEV. Radio Access accessibility
- Details**
- 54 A breath of fresh air
- 55 A. IVANOV. Digital trunking's adventures in Russia
- 56 S. DENISOV. Battle for resources on VSAT field
- 59 I. POVOLOTSKIY. Satellite services and WiMAX – combat of global value
- 55 **The voice of the consumer**
- Scenario**
- 61 V. SHERMAN. RFID helps us build and live
- 63 D. KORNEEV, S. BEREZIN. Life over 40 GHz
- Conceptual turn**
- 65 G. BASHILOV. Do dreams come true?

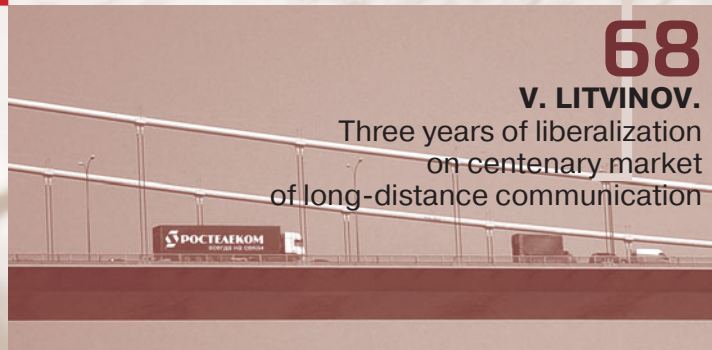
BUSINESS

- Economics and Finance**
- 67 O. VLASOVA. Ups and downs of Russian telecom market
- Market share**
- 68 V. LITVINOV. Three years of liberalization on centenary market of long-distance communication
- Management**
- 70 V. DROZHZHINOV. e-government versus corruption
- High-Tech Marketing**
- 73 N. KOROTKOVA. Not to find a mare's nest, or How to explore high-tech products
- Defense Lines**
- 76 A. DODOKHOV, A. SABANOV. Red level: personal data in billing systems
- Services**
- 79 A. IVSHIN. Managed Services: service-provider instead of operator
- Problem**
- 83 G. BOLSHOVA. Harmony of services
- Technologies**
- 84 L. PAVLOVA. Unified communications: time for alliances
- 85 G. SANADZE. Our future is the unified communications
- 90 Blog, blog once again!
- 91 **Read in the next issue**
- 92 **The list of IKS publications for 2008**

68

V. LITVINOV.

Three years of liberalization
on centenary market
of long-distance communication



86

Blog, blog
once again!



Кризис со знаком



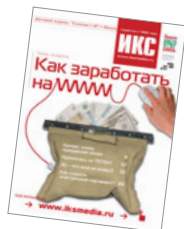
актуальный
комментарий

ПОДГОТОВИЛА
Ирина БОГОРОДИЦКАЯ

➔ «ИКС»
о кризисе
в телекоме:

2009:
№ 1, с. 19, 25, 67

2008:
№ 12, с. 8
№ 11, с. 8



Шанс отказаться от прошлого

И, правда, кризис – это не только проблема. Для инновационных компаний, которых в России более 4 тыс., это еще и возможность. Затертый пример: Microsoft, Google и Trustworks были основаны в период кризиса.

Кризис как платформа для вывода экономики на качественно новый уровень? Звучит заманчиво: необходимость вкладывать средства в снижение издержек заставит шире использовать инновационные технологии, активнее привлекать западных специалистов, услуги которых сегодня стали доступнее по цене. Кризис, говорят политики, это хороший шанс отказаться от прошлого.

Да, капитализация компаний сильно упала и многие отложили планы инвестирования на неопределенные сроки – большинство говорит: на год-полтора. Конечно, когда некоторые компании (особенно это касается рекламного бизнеса, машиностроения, девелоперов) на грани банкротства, заставить их вкладывать деньги в инновации проблематично. Однако сегодня благоприятный момент для инвестирования: бизнес дешевле на глазах.

В условиях кризиса выгодно вкладывать в разработку ПО, интерактивные сервисы, биотехнологии и т.д. Хорошую отдачу при минимальных затратах могут дать интернет-проекты: игровые порталы, социальные сети, торговые площадки, консалтинг.

В то же время венчурное финансирование – не просто раздача денег, но и один из инструментов развития бизнеса. В этом направлении необходима серьезная работа, особенно если речь идет о бюджетных средствах. В 2008 г. капитализация венчурных компаний в России, по данным НАИРИТ, составила \$7 млрд. Более 70% этих средств было направлено на финансирование компаний с иностранным участием, из них 60% – компании, зарегистрированные в офшорных зонах. На эту тему можно дискутировать – но денег жалко.

Во время кризиса острые вопросы еще более обостряются – так появляется шанс если не решить их, то

Я с оптимизмом встречаю сегодняшний кризис...

Всю «пену» унесет и расчистится место для инновационной экономики.

А. Галицкий, основатель «Элвис+» и венчурный предприниматель

Кризис – это негативное явление у наших конкурентов. В таком ракурсе предлагают рассматривать экономические неполадки оптимисты. Если не впадать в крайность, есть кризис со знаком «минус» и есть кризис со знаком «плюс». Балансируя между полюсами, легче проскользнуть между струйками. Если, конечно, действовать.

хотя бы сдвинуть дело с мертвой точки. К таким вопросам, в частности, относится отсутствие «главного по ИТ» в государстве. Смена «имени собственного» администрации связи в мае стала формальным отражением более существенных качественных сдвигов – не в пользу инфокоммуникаций. Впрочем, есть и хорошие новости: по словам замминистра связи и массовых коммуникаций Д. Северова, в 2008 г. на развитие инновационных проектов было выделено 1,3 трлн руб., в том числе 954 млрд руб. из бюджета. Да не оскудеет рука дающего.

Кризис подпитывает надежду и на то, что государство действительно начнет перестраиваться на инновационную основу. В частности, представители академической среды надеются, что в цепочку создания инновационного продукта наконец-то будет встроена и фундаментальная наука – единственное звено, способное выполнить прогнозный анализ и ответить на вопрос, какие технологии будут востребованы в будущем.

Посчитали – прослезилась

В декабре общемировой объем убытков и списаний финансовых компаний, как сообщает Bloomberg, достиг триллиона долларов. Улучшения макроэкономической ситуации аналитики в ближайшее время не ожидают. Телеком-комьюнити, чувствуя некоторое превосходство благодаря статусу поставщика сервисов, нужных всем и всегда, понимает серьезность положения. Особенно когда считать безработных начинает премьер-министр страны, по словам которого за два с половиной «кризисных» месяца о намерении сократить персонал заявили 7,5 тыс. организаций и более 200 тыс. работников отправлены в вынужденные отпуска.

Ситуация в экономике определяет и настрой игроков рынка. По данным опроса НАИРИТ, в сентябре 2008 г. большинство разработчиков сохраняли оптимизм: 37% считали, что кризис укрепит их позиции, а

негативное влияние увидели 23%. В ноябре 2008 г. цифры поменялись местами – 24 и 36%. С другой стороны, в начале кризиса 32% ИТ-специалистов полагали, что в их положении ничего не изменится, а спустя два месяца уже 38% выражали уверенность в незыблемости своего положения.

Один из маркеров экономики – сокращение расходов на инновации. Если с середины августа до середины октября общие потери рынка инноваций составили 190 млрд руб., то к ноябрю они выросли до 250 млрд руб.

Кризис поверг крупный бизнес в шоковое состояние: компании отказываются от обновления, причем не только простые российские машины или хлебозаводы, но и такие национальные достояния, как «Газпром», металлургические предприятия. За период с середины августа до середины октября корпорации сократили вложения в ИТ-технологии до 50–60%, а через два месяца – уже до 80%, бизнес-ангелы – сначала до 40%, затем до 50%; 20%-ное снижение инвестиций венчурных фондов в августе к ноябрю выросло до 40%. Кризис ощущают все, в меньшей степени госструктуры, где снижение спроса на инновации застыло на отметке 5–7%.

А впрочем – только ли в кризисе дело? Тренд формируется годами: в 2000 г. спрос на инновации сократился на 10,6% и в 2007 г. – на 9,4% (данные ВШЭ), в 2008 г. – на 9,3% (данные НАИРИТ на октябрь 2008 г.). Для сравнения: в Греции этот показатель составляет 23%, в Португалии – 39%. Недостаток средств на перевооружение у предприятий можно было бы в некоторой степени компенсировать налоговыми послаблениями для тех, кто внедряет высокотехнологичную продукцию. Но и этого нет. Ключевые точки спроса на инновации сегодня не инициированы. В РКК «Энергия», КБ Сухого стоит оборудование 1965-го, 1954-го, 1938-го (!) года выпуска.

Свет в конце туннеля?

В условиях внешней нестабильности и дефицита финансовых, ка-

дровых, временных и управленческих ресурсов бизнес, государство, общественные организации объединяются для выработки антикризисных мер. Системные интеграторы предлагают оптимизировать вложения в инфраструктуру, вендоры – перейти на продукты российских разработчиков (заодно и отечественного производителя поднимем с колен), члены ИТ-комьюнити говорят о решениях, позволяющих гибко управлять бизнесом и поддерживающих изменения в сторону как консолидации, так и сжатия.

Одним из бизнес-сообществ, к которым государство прислушивается, является Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий. На круглом столе на тему «Инновационная отрасль в России – итоги 2008 года» НАИРИТ обнародовала антикризисные предложения. Статус президентской программы поддержки инноваций в России позволяет надеяться, что они дойдут до тех, кто нами правит.

Что предлагает НАИРИТ (подробнее см. на портале IKSMEDIA.RU)? В финансово-экономической сфере – ввести механизм кредитования процедуры получения зарубежных патентов отечественными разработчиками. Если предположить, что начнется «массовая репатриация» профессионалов на родину, понадобится изменить миграционные меры. Для предприятий, разрабатывающих инновационную продукцию, предлагается снизить ставку по налогу на доходы физических лиц до 7%, по единому социальному налогу – до 20%, а на прибыль – до 15%. Тем, кто внедряет такую продукцию, хорошо бы относить расходы на себестоимость в момент ввода продукции в эксплуатацию. При реализации высокотехнологичных отечественных решений ставку по НДС желательно снизить до 10%. Предприятиям-инноваторам, пострадавшим от кризиса, помог бы механизм отложенного налогообложения. Налоговых льгот ждут также компании, разрабатывающие и внедряющие энергосбе-

регающие технологии – с использованием таких альтернативных источников энергии, как биотопливо, солнечная энергия, сила ветра и т.д.

Но – где грань между высокотехнологичной продукцией и не такой технологичной? Насколько волатильным окажется список компаний, претендующих на льготы? Один из наиболее последовательных противников айтишников – Минфин – на то и упирает, что на этой почве неизбежно возникнут спекуляции.

Понимая это, в качестве «подушки безопасности» ассоциация предлагает создать коллегиальный орган с участием как чиновников профильных ведомств, так и представителей различных сообществ. Его главная задача – контроль за расходами в сфере инноваций, оценка результатов госпрограмм.



Расшифровывая интервью, не относящееся к теме данной статьи, запнулась на слове «ликбез». Часто, однако, в последнее время стали слышны отголоски нашей, казалось бы, безвозвратно ушедшей истории. О необходимости освоения ИТ-азбуки топ-менеджерами предприятий реальной экономики говорят системные интеграторы: им трудно «на пальцах» объяснять преимущества своих решений. Инноваторам надо бы овладеть азами коммерции, чтобы продавать свои разработки. Не лишним для отечественных коммерсантов было бы портировать передовой зарубежный опыт на свой бизнес, прикупить, пользуясь моментом, «их» патент по сходной цене. С учетом снижения стоимости затрат на образовательные проекты это направление бизнеса хорошо бы активизировать – всё пригодится, когда из рецессии будем выходить.

Вопрос – когда? – вроде уже и не так актуален.

Автор ждет комментариев
в своем блоге на

www.iksmedia.ru



Битва за вечную ценность – эфир – сталкивает разные технологии (→ [СМ. ТЕМУ НОМЕРА, с. 36–66](#) ←). Герои нашей рубрики точно знают, что и как можно поделить между конкурентами для того, чтобы в нашей стране не выросли барьеры для технического прогресса.

Родилась в Москве. Окончила Московский электротехнический институт связи (факультет радиосвязи и радиовещания).

После института работала в НПО «Орион». В 1992 г. вернулась в альма-матер, где учила студентов основам радиовещания. В 1995 г. защитила кандидатскую диссертацию по автоматическому распознаванию речи. Летом того же года уехала в Женеву.

С 1998 г. работала в аппарате ГКРЧ.

В 2004 г. приняла предложение компании Еххоп и занималась системами связи проекта «Сахалин-1».

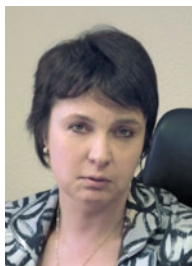
С 2006 г. – заместитель начальника АНО «Радиочастотный центр МО».

Автор более 100 статей, один из авторов книги «Управление радиочастотным спектром...».

Преподает в институте повышения квалификации МТУСИ и Гуманитарном институте телевидения и радиовещания им. М.А. Литовчина.

Сын и дочь уже взрослые.

Много времени проводит в фитнес-клубе (степ, аэробика, бассейн), но считает это не хобби, а стилем жизни.



Юлия Владимировна ВОЛКОВА,
заместитель
начальника
АНО «Радио-
частотный
центр МО»

Родился 1 января 1950 г. в Москве. В 1972 г. окончил Московский электротехнический институт связи по специальности «радиотехника».

С 1974 по 2003 г. работал в отделе спутниковой связи НИИ радио на различных должностях – от ведущего инженера до начальника отдела. Принимал участие в разработке многих отечественных систем спутниковой связи гражданского назначения.

С 2003 г. – директор по вопросам радиочастотного обеспечения ФГУП «Космическая связь».

Женат, имеет взрослую дочь.

Любит читать и собирать грибы.



Иосиф Семенович ПОВОЛОЦКИЙ,
директор по
вопросам
радиочастотного
обеспечения
ФГУП
«Космическая
связь»



Владимир Александрович ГРИГОРЬЕВ,
гендиректор
«Лаборатории инфо-
коммуникационных
сетей», д-р техн. наук,
профессор кафедры
космической связи
Военной инженерно-
космической
академии им.
А.Ф. Можайского

Родился 1 июля 1966 г. в Новочеркасске Ростовской области. В 1983 г. поступил в Ленинградский инженерный Краснознаменный институт им. А.Ф. Можайского, который окончил в 1988 г. В 1990–1993 гг. в адъюнктуре ВИКИ им. А.Ф. Можайского. В 1993 г. защитил кандидатскую диссертацию. С 1993 по 1996 г. – преподаватель кафедры эксплуатации автоматизированных систем и связи. В 1996 г. поступил в докторантуру и в 1999 г. защитил докторскую диссертацию на тему «Комбинированная обработка сигналов в системах радиосвязи».

С 1999 по 2004 г. – старший преподаватель в Военной инженерно-космической академии им. А.Ф. Можайского. С 2004 г. – профессор кафедры космической связи.

Имеет более научных 100 трудов, в том числе монографии. Основные труды посвящены вопросам обработки

сложных сигналов системами с интеллектуальными антеннами, измерения параметров сигналов.

Женат, растит двух дочерей. Любит классическую музыку.



Виталий Петрович УРОДЛИВЧЕНКО,
начальник отдела
НПФ «Гейзер»

Родился 10 января 1957 г. в г. Сумы (Украина). В 1974 г. поступил в Харьковское высшее военное командное училище им. Н.И. Крылова на радиотехнический факультет и в 1979 г. окончил его с золотой медалью. После окончания училища проходил службу в Космических войсках.

В 1990 г. в ВИКИ им. А.Ф. Можайского защитил кандидатскую диссертацию по специальности «военная кибернетика, информатика, системный анализ, моделирование систем». Принимал участие в разработке организационных основ применения различных систем и комплексов. В 1996 г., завершив службу в Вооруженных силах

начальником отдела НИИ, пришел на работу в «НПФ «Гейзер».

Более 50 научных трудов, шесть изобретений.

Женат, имеет взрослую дочь.

Хобби – спорт (футбол), аквариум. Поклонник «Формулы-1».



Зоя ПОПОВА

Не стандарт

Директор серьезной компании отказалась от автомобиля, посчитав, что при московских пробках на дорогу ежедневно уходит пять часов, а в городском транспорте – два. Решение нестандартное, как и сам человек – директор Учебного центра «Информзашита» Зоя ПОПОВА.

Нестандартное детство

То, что сегодня называется «умный дом», было устроено много лет назад в одной киевской квартире. Утро маленькой девочки, дошкольницы, начиналось с родительского аудиопослания: автоматически открывался бар, из него выдвигался магнитофон, в баре включалась подсветка и звучало папино приветствие: «Дочка, доброе утро! Начинаем новый день! Тебя ждет такой-то завтрак на кухне. На обед ты будешь есть то-то и то-то...». Речь заканчивалась, магнитофон задвигался, бар закрывался. Папа был конструктором-изобретателем, а на «домашнем полигоне» многие по тому времени диковинки он внедрял из любви к профессии, ну и чтобы скрасить одиночество ребенка, который нередко оставался дома на весь день. Пока родители были на работе, дочь организовывала свое время тоже нестандартно: ей разрешалось пользоваться сверлильным станком, паяльником – и уже до школы она могла самостоятельно собрать простейшую электрическую сеть (например, сделать фонарик). Иногда разбирала и собирала мамину швейную машинку. Тогда же научилась планировать время – собрать машинку нужно было до маминого прихода, до 17.00. Сверяясь по электронным часам папиного производства, дочь заметала следы работы над машинкой к 16.45. Еще на этих часах было огромное количество тумблеров, которыми программировались разные задачи – включение телевизора для просмотра передачи, например, или отключение холодильника. «Я росла в нестандартной

среде, – говорит сегодня Зоя Попова, – а тогда это было для меня естественной средой обитания».

Нестандартный выбор профессии

В школьные годы зачитывалась журналом «Квант», обожала решать математические задачи, любила физику, побеждала в олимпиадах – и когда встал вопрос о поступлении в вуз, выбор, казалось, был предопределен. Но была еще одна любовь – к философии и психологии. Солидный багаж побед на олимпиадах



Что же интересней: кувшинка или швейная машинка?..

позволил бы без труда поступить на физмат. Тем не менее решила идти в психологию и, пройдя огромный конкурс, поступила в Киевский университет на философский факультет, отделение психологии. В бывшем СССР психологов готовили всего четыре университета – МГУ, Ленинградский, Тбилисский и Киевский, выпуская в год около 125 человек. Выращивали их там «поштучно» – так было и в Киевском университете, и в МГУ, куда по семейным обстоятельствам перевелась через три года. «На факультете психологии МГУ я выбрала отделение возраст-

ной и педагогической психологии. Возрастная – это изучение особенностей личности на разных этапах развития, а педагогическая психология – это методики эффективного обучения как детей, так и взрослых, – поясняет Зоя Попова. – Мне повезло: общение с интересными людьми, серьезные научные исследования – все это дали университеты, Киевский и Московский».

Нестандартная мама

После университета Зоя Владиславовна некоторое время работала во Всесоюзном институте повышения квалификации руководящих работников и специалистов энергетики и электрификации, в лаборатории проблем непрерывного образования. Параллельно консультировала преподавателей и родителей по вопросам обучения детей. А потом появились собственные дети – дочь, чуть позже сын. Когда они подросли, полностью переключилась на «детскую тематику».

Первым проектом стало участие в создании лаборатории инновационных методов обучения, досугово-го центра для детей дошкольного и школьного возраста. Проект оказался успешным, и центр быстро обрел популярность в районе. Дальше – больше. «Когда пришло время определять дочь в школу, задумалась: хотелось, конечно, выбрать хорошую школу. У нас в районе таких не было, – рассказывает Зоя Попова. – И я подумала: может, создать? Почему бы не попробовать? Пришла к директору школы со своими предложениями, и она сразу согласилась. Мы решили, что это будет



«Очень люблю путешествовать, фотографировать – и каждая страна интересна по-своему»

учебно-воспитательный комплекс с инновационными методами обучения и занялись внедрением информационных технологий в обучение детей младших классов: пробили через департамент образования бюджет на компьютеры, и на базе конструкторов «Лего» дети строили интересные комплексы, учились программировать. Что особенно приятно, эта школа и сейчас работает с большим успехом. Там дочь и сын прошли начальную школу, а потом перешли в гимназии, каждый по своему выбору. А я задумалась о карьерном росте. Все, что можно было сделать здесь, я уже сделала».

Нестандартные решения

Не всякий отважится войти в незнакомые воды новой сферы деятельности, имея за плечами 10-летний успешный опыт на другом поле. А Зою Попову увлекла идея хорошего знакомого, решившего создать провайдерскую компанию, тогда одну из первых в Москве. Он предложил ей заняться раскруткой этой компании, постановкой работы с менеджментом. «Предложение меня очень заинтересовало, – рассказывает Зоя Владиславовна. – Рискнула, и проект получился интересный: учились привлекать заказчиков, рекламировать услуги компании, работать с клиентами... Это был 1998 год, и в кризис мы выстояли. А потом компания была продана крупному провайдеру. И я впервые столкнулась с тем, что работу надо искать».

Решила нацелиться на интернет-маркетинг. Составила резюме, разослала в 20 компаний – и получила 18 предложений. Заинтересовали пять. Номером один в списке стояла «Информзащита». Но не думала, что сразу примет это предложение. Учебному центру на тот момент исполнилось два года, и доходов он не приносил. Главной задачей было научиться продавать учебные программы. В марте 2000 г, обзвонив и поблагодарив остальных 17 несостоявшихся работодателей, Зоя Владиславовна пришла работать в «Информзащиту». «И ни разу об этом не пожалела, – признает она сегодня. – Понравилась атмосфера, понравились люди; понравилось, что внятно и грамотно поставлены задачи. В Центре тогда преподавалось всего три курса. Что продавать?.. Надо было раскручивать курсы, перерабатывать программы так, чтобы они продавались, разрабатывать новые направления обучения... Они появлялись постепенно, по мере подготовленности и привлечения новых специалистов, и сейчас их больше 70».

Сегодня все говорят о кризисе, о необходимости сосредоточиться только на направлениях, дающих быструю отдачу. Зоя Владиславовна Попова ставит перед собой задачу как можно больше внимания уделить развитию исследовательского направления. И здесь – не стандарт.

→ Q&A

– Вам сложно управлять коллективом?

– Для меня это естественный процесс – с лидерскими качествами человек рождается. Если надо решить проблему и для этого сплотить коллектив, – это, по рассказам мамы, мне удавалось с ясельного возраста. Меня не смущают стрессовые ситуации, как раз в них я становлюсь исключительно спокойной. Стараюсь не раздражаться по пустякам, а по-крупному тем более.

– Существует ли какой-то особенный стиль женского руководства?

– Вообще, мне кажется, что мужчинам гораздо комфортнее работать с женщиной-руководителем. Они быстрее делают работу, с меньшими усилиями и с большим желанием. Я знаю, что мягкостью всегда добьешься большего. В каждом сотруднике нужно искать сильные стороны и делать ставку на развитие этих сторон.

– Какие качества вы не приемлете в людях?

– Необязательность, пожалуй. Список можно продолжать, но это главное, что мешает в работе.

– Вы знаете психологию. А своей интуиции доверяете?

– К интуиции отношусь очень серьезно. Часто предвижу события или догадываюсь о них. Бывает, интуиция подсказывает, какое решение нужно принять и как поступить.

– Какие качества в себе хотели бы изменить?

– Не брать на себя слишком много. У меня план на день приблизительно на 200%, поэтому приходится ставить приоритетные задачи, а полностью выполнить не получается. Поэтому мечта – управлять своим временем, чтобы можно было больше решать вопросов, ориентированных на развитие.

– Что в жизни любите больше всего?

– Очень люблю собираться с близкими людьми – с детьми, мужем, мамой. Дети живут отдельно, мама в Киеве, поэтому всем собраться получается нечасто. Папы уже нет с нами – удивительный был человек. Когда в школьные годы мне не хватило килограмма макулатуры, чтобы обменять ее на «Три мушкетера», папа добавил этот килограмм – свидетельства на свои изобретения и рацпредложения...

– Обеды дома готовите сами?

– Готовить люблю, и это то, что никому не доверяю. Приготовить могу все что угодно. К хозяйству отношусь рационально; люблю, чтобы все было рассчитано до мелочей и разложено по полочкам.

– Что не нравится в жизни?

– Слякоть не люблю, грязь на улицах. Любимое время года – поздняя весна, когда все начинает распускаться и цвести.

Подготовила Лилия ПАВЛОВА



Дженерал ДейтаКомм®

Санкт-Петербург, наб.Обводного канала, 93А

Тел.: (812) 325 10 85

www.gdc.ru

*Важна
каждая
деталь!*

Радиорелейные системы, PON, IPTV, DVB-T, SDN

Приглашаем посетить нашу экспозицию на выставке CSTB 2009
2-5 февраля 2009г., г.Москва, МВЦ «Крокус-Экспо»
павильон 1, зал 4, стенд 4-108

Второе рождение «Электронной России»?

Минкомсвязи объявило о подготовке новой редакции имеющей уже шестилетнюю историю ФЦП «Электронная Россия», которой предстоит длительная процедура утверждения разными ведомствами.

В министерстве рассматривают программу прагматично – всего лишь как финансовый инструмент для создания электронного правительства (начальной цели ФЦП, которая со временем обросла массой задач), а также как способ для госзаказчиков скоординировать свои действия и конкретизировать мероприятия. Минкомсвязи решило не отдавать модернизацию «Электронной России» на аутсорсинг и преследует цели сделать инструмент, удобный для всех ведомств. По информации министерства, помимо портала госзакупок программа будет включать в себя блок по переводу госуслуг в электронный вид и социальные меро-



А. Ермолаев: «Надо не просто осваивать деньги, выделенные на биопаспорта, а закупать то, что необходимо»

приятия, например проекты «112», по транспортной безопасности, по созданию АСУ пропуска грузового автотранспорта на границе.

Новую версию ФЦП «Электронная Россия» в ведомстве наделяют функцией поддержки ИТ-отрасли, насчитывающей 1 млн высококвалифицированных рабочих мест, имея в виду налоги, авансирование госзаказа и кредитование.

По информации вновь назначенного директора департамента госполитики в области информатизации и ИТ Минкомсвязи А. Ермолаева, принято решение о возврате в бюджет 2,4 млрд руб., выделенных на закупку дорогостоящего оборудования для биопаспортов, поскольку возникли сомнения в оправданности таких трат. «Эти деньги надо перенести на 2009 г. Мы их не потеряли, а сэкономили», – прокомментировал А. Ермолаев.

www.minsvyaz.ru

Avaya сменила приоритеты

Компания Avaya представила свою стратегию в новых экономических реалиях. По словам генерального директора Avaya в России и СНГ А. Пархоменко, несмотря на глобальный финансовый кризис, компания не меняла инвестиционных планов на 2009 г. Она сменила приоритеты. Теперь Avaya будет уделять особое внимание сегменту SMB, для чего намерена развивать специализированную региональную партнерскую сеть, сфокусированную на продвижении решения IP Office. Кроме того, компания нацелилась на госсектор, а также намерена усилить свое присутствие в нефтегазовом секторе и в энергетическом комплексе. При этом в стратегии продвижения своих продуктов на эти рынки компания основное внимание уделяет не столько их технологическим преимуществам,



А. Пархоменко: «Компании, наиболее устойчивые к кризисным явлениям, могут увеличить свои рыночные доли»

сколько быстрой экономической отдачей.

Технический директор Avaya Г. Санадзе заметил, что работа в условиях кризиса имеет много общего с работой на высококонкурентном рынке. «Продукты Avaya всегда имели наибольший успех на тех рынках, где высока конкуренция, потому что они позволяют ускорить принятие решений в быстро меняющихся обстоятельствах», – считает он. – И в условиях кризиса и высокой конкуренции востре-

бованы одни и те же стратегические и технические решения». В частности, это решения под «зонтичным» названием OneX (OneX Communicator, OneX Mobile, OneX Portal) по виртуализации офисов, организации работы временных удаленных мобильных трудовых коллективов, удаленного сотрудника, мобильного сотрудника.

www.avaya.ru

Кадровые назначения

GSM Association

Александр ИЗОСИМОВ избран председателем совета директоров.

Минкомсвязи

Артем ЕРМОЛАЕВ назначен директором департамента госполитики в области информатизации и информационных технологий.

Роскосмос

Сергей САВЕЛЬЕВ назначен заместителем руководителя.

МТС

Михаил ГЕРЧУК назначен вице-президентом по коммерческим вопросам.

«МегаФон»

Олег НИКОЛАЕНКО назначен техническим директором.

«Скай Линк»

Андрей ЦЫБАКОВ назначен заместителем гендиректора – коммерческим директором.

«Скай Линк-Нижний Новгород»

Альберт САФИУЛЛИН назначен гендиректором.

«Скай Линк-Воронеж»

Виталий СТУДИТСКИХ назначен гендиректором.

«Скай Линк-Калуга»

Василий СЕМЕНОВ назначен гендиректором.

«Скай Линк-Барнаул»

Эдуард КОРОТКОВ назначен гендиректором.

Группа e-port

Александр ПОКРОВСКИЙ назначен президентом.

Алексей НЯЕНКО назначен гендиректором.

«Техносерв»

Армен АРАКЕЛЯН назначен гендиректором филиала в Армении.

ISG

Александр КОЖИН назначен заместителем гендиректора по работе с государственными структурами.

«Открытые Технологии»

Григорий ШЕВЧЕНКО назначен коммерческим директором.

Юрий ПЛАТОНОВ назначен заместителем гендиректора по работе с предприятиями промышленного сектора.

Юрий АНОХИН назначен директором по сервису и аутсорсингу.

«Скандинавский Дом»

Артур ХАННАНОВ назначен руководителем.

Ольга ФОРИСЬ назначена директором по экономике и финансам.

Nortel

Сергей ФИШКИН назначен главой представительства в России и СНГ.

EMC

Харел КОДЕШ назначен президентом подразделения «облачных» инфраструктур.



М & А

«Комстар-ОТС» выкупил у Access Telecommunications Coöperatief U.A. 11,062% своих акций.

«Мультирегион» подписал предварительный договор о приобретении ГК «Томтел», предоставляющей услуги КТВ и широкополосного доступа в Интернет в Томске и Северске.

ГК «Информзащита», специализирующаяся в области ИТ-безопасности, и ОКБ САПР, производитель средств аппаратной защиты информации, объявили об объединении на условиях обмена акциями.

Tele2 AB приобрела сеть сотовой связи стандарта GSM 1800 в Калининградской области, работающую под брендом «Цифровая экспансия».

Panasonic заключила соглашение о слиянии с японским производителем электроники Sanyo Electric и намерена купить в общей сложности 70,5% ее голосующих прав.

Tekelec, поставщик решений для интеллектуальных сетей, приобретает 100% акций mBalance, голландского разработчика услуг передачи сообщений.

Netgear приобрела активы CP Secure International Holding Limited, производителя интегрированных решений для обеспечения безопасности сетей.

CA подписала окончательное соглашение о покупке компании Eurekify, поставщика автоматизированных систем управления идентификацией и ролями доступа.

Boeing Company приобрела Digital Receiver Technology, разработчика беспроводных систем наблюдения для государственных заказчиков.

EADS Astrium приняла решение о покупке Surrey Satellite Technology Limited, разработчика спутниковых систем различного назначения.

Check Point Software Technologies приобрела у Nokia подразделение, занимающееся разработкой средств безопасности для бизнес-пользователей.

LETA приросла Уралом и новым направлением бизнеса

LETA IT-company, специализирующаяся на решениях в области информационной безопасности, завершила сделку по приобретению «Группы компаний АСК» – крупнейшего системного интегратора в Уральском регионе, поставляющего решения АСУ ТП. Сумма сделки – 442 млн руб.

По словам А. Чачава, президента LETA IT-company, этой покупкой компания открывает новое направление, которое со временем станет одним из основных в ее бизнесе. «Сегодня мы делаем крупную ставку на рынок промышленной автоматизации и будем заниматься им всерьез, – отметил он. – Я убежден, что высочайшая квалификация специалистов «Группы компаний АСК» и наши технологии бизнеса сделают этот проект успешным и значимым для всего российского ИТ-рынка».

Планируя выйти на рынок АСУ ТП, топ-менеджмент LETA принял решение создавать и развивать это направление на базе уже сформировавшейся команды с большим опытом реальных проектов. Выбор пал на «Группу компаний АСК», в чис-



А. Чачава (справа): «Главная задача – совмещение продуктовых линеек»

ле клиентов которой «Уралсвязьинформ», «Челябинский тракторный завод», «Уралвагонзавод», ТНК ВР и др.

Для продвижения решений АСК на новые географические рынки LETA IT-company воспользуется своей отлаженной технологией продаж. Кроме того, одной из главных задач станет совмещение продуктовых линеек обеих компаний – и уже в начале 2009 г. планируется приступить к реализации комплексных проектов, опирающихся на интегрированные возможности LETA и АСК.

www.leta.ru

COMCON посчитал аудиторию платежных терминалов

По результатам исследования потребителей товаров, услуг и СМИ, проведенного компанией COMCON, в III квартале 2008 г. недельная аудитория платежных терминалов оказалась выше, чем у газет, журналов и Интернета.

COMCON, опросив жителей 70 городов с населением 100 тыс. человек и более в возрасте от 10 лет, сделал вывод, что около 50% россиян пользуются платежными терминалами 1 раз в неделю, т.е. их еженедельная аудитория – 50–60 млн человек.

«Среди медиаканалов терминалы занимают 4-е место, – отметил, презентуя результаты исследования, К. Горчаков, директор COMCON по работе с партнерами. Они обгоняют по аудитории и газеты, и журналы, и Интернет, и поэтому подходят для рекламы в самых разных целях».

Это подтверждают и качественные характеристики аудитории нового ме-



К. Горчаков считает, что с 2009 г. для платежных терминалов станет возможным медиапланирование

диа. Платежи через терминалы осуществляют люди в возрасте от 20 до 54 лет. Исследование показало, что 42% людей, пользующихся платежными терминалами, имеют высшее образование, 31% из них – состоятельные люди и 44% – со средним достатком.

В России 90% рынка рекламы на платежных терминалах контролируется компанией Direct Contact, входящей вместе с компаниями ОСМП, e-port и «Мобильный кошелек» в состав холдинга OE Investments.

Сегодня система Direct Contact интегрирована в ПО 60 тыс. терминалов дилеров ОСМП и предоставляет рекламодателям возможности прямой рекламы на экранах терминалов, интерактивных коммуникаций и прямых продаж. В системе Direct Contact возможны три вида таргетингов – по географии, сумме платежа и оператору связи.

www.comcon-ri.com



Пирамиде МИРБИСа – 20 лет

Московской международной высшей школе бизнеса МИРБИС исполнилось 20 лет. За эти годы в ее стенах прошли обучение более 27 тыс. человек. Сегодня МИРБИС – это многоуровневый образовательный комплекс, модель которого можно представить в виде пирамиды. В ее основании – программы для школьников, программы «Менеджмент в образовании», ориентированные на директоров школ, курсы по переподготовке, повышению квалификации и краткосрочному обучению, а также программа переподготовки офицеров. В середине пирамиды – бакалавриат, магистратура, аспирантура, докторантура и программы MBA, а на вершине – программа «Национальный Лидер». Свою долю российского рынка программ MBA и корпоративного обучения в бизнес-школе оценивают в 31%.

www.mirbis.ru

«Непересекающиеся» OCS и Microsoft договорились

Компания OCS и корпорация Microsoft подписали соглашение, по условиям которого OCS становится авторизованным дистрибьютором ПО и периферийного оборудования Microsoft в России. Это соглашение охватывает продукты, предназначенные для больших и малых компаний, а также частных пользователей. Теперь OCS будет предлагать своим партнерам корпоративные лицензии на ПО (в том числе в составе законченных аппаратно-программных решений), коро-

бочные версии программных продуктов и периферийное оборудование (клавиатуры, мыши, веб-камеры и гарнитуры). Для продвижения продукции Microsoft в компании OCS создан новый департамент во главе с вице-президентом OCS Л. Брюне. В нем сейчас работают 14 человек, в том числе семь региональных представителей в филиалах OCS в Перми, Нижнем Новгороде, Самаре, Челябинске, Уфе, Воронеже и Красноярске, т.е. там, где в штате OCS уже есть специалисты по продуктам Microsoft.



Л. Брюне: «Производство Microsoft будет сопровождаться всеми сервисами, которые OCS традиционно предоставляет своим партнерам»

Как сказал генеральный директор Microsoft в России Б. Стен, в результате этого соглашения к 34 представительствам Microsoft в России добавится 20 филиалов OCS, географическое расположение которых слабо пересекается, что позволит обеим компаниям существенно расширить свое присутствие в России. Кстати, критерий «непересекаемости» (или слабой пересекаемости) регионов присутствия был для Microsoft одним из основных при выборе нового российского дистрибьютора. По мнению обеих компаний, нынешний кризис партнерским отношениям не помеха, в такие времена они становятся еще теснее.

www.ocs.ru
www.microsoft.ru

ECI Telecom ставит на IP

Общий объем продаж ECI Telecom на российском рынке в 2008 г. составил \$130 млн, что более чем на 20% превышает достижение предыдущего года. В 2009 г. усилить свои позиции в России компания намерена с помощью платформы CESR. Это оборудование, обеспечивающее управление IP-сервисами и QoS в сетях технологии TDM/SDH, предназначено в том числе и для главного перехода сетей таких инфраструктур к оптимизированной передаче на основе Ethernet-WDM. В России оборудование серии CESR 9700 пока прошло тестирование лишь на сети «Уралсвязьинформа», но, по словам технического специалиста ECI Telecom 2005 А. Соколова, компания ожидает хорошего спроса на него со стороны крупных операторов, в числе которых он назвал «ТрансТелеКом», «Синтерру», МТТ и «большую тройку» сотовых операторов.

www.eci.ru



Б. Миркин, президент ECI Telecom 2005, считает 2008 г. вполне успешным

Кбайт фактов

«Северо-Западный Телеком» в Санкт-Петербурге начал коммерческую эксплуатацию услуг triple play на базе пассивных оптических сетей, обеспечивающих доступ в Интернет со скоростью 30 Мбит/с.

Общая абонентская база услуг платного ТВ и широкополосного доступа в Интернет группы компаний «Стрим-ТВ» достигла 1,8 млн пользователей, включая более 200 тыс. интернет-пользователей.

«Транс ТелеКом» нарастил мощность зарубежных участков своей магистрали EurasiaHighway в направлении на Гонконг (с 27,5 до 42,5 Гбит/с) и Франкфурт (с 12,5 до 22,5 Гбит/с).

МТС запустила в коммерческую эксплуатацию сети 3G в Уфе и Набережных Челнах.

«Комкор» закончил создание локальных вычислительных сетей 248 предприятий «Московской объединенной энергетической компании». Все сети объединены в единую корпоративную сеть по технологии VPN с пропускной способностью не менее 2 Мбит/с. Подключение к Интернету осуществляется по ВОЛС на скорости 10 Мбит/с.

«Комстар-ОТС» для своих интернет-пользователей запустил в коммерческую эксплуатацию услугу доступа в Wi-Fi-сеть «Комстар-FON», являющаяся частью единой глобальной сети FON (более 400 тыс. активных точек доступа по всему миру).

Sprint завершила технологические испытания первой трансатлантической линии связи со скоростью передачи 40 Гбит/с по IP-протоколу с фиксированной длиной волны на базе интерфейсов OC768/STM256. Общая протяженность линии, соединяющей Нью-Йорк и Лулеа (Швеция), – более 9 тыс. км.



Кбайт фактов

«Радионет», входящий в холдинг «Росвеб Телеком», завершил строительство магистральной ВОЛС Москва–Долгопрудный–Дмитров общей протяженностью 86 км. Общая сумма инвестиций в проект – 20 млн руб., планируемый срок окупаемости – 5 лет.

Intracom Telecom, дочерняя компания «Ситроникса», подписала контракт с сотовым оператором Армении **K-Telecom** (бренд VivaCell-MTS) на сумму \$24 млн на поставку, установку и интеграцию инфраструктурного оборудования для расширения емкости его сети GSM/GPRS и спектра доступных сервисов.

IskraTEL подписала с украинским оператором **DataGroup** контракт на поставку 120 тыс. портов S13000 MSAN для расширения базы его фиксированных абонентов в различных регионах Украины. В комплект оборудования входят классические телефонные порты, порты ADSL2+, COMBO (POTS/ADSL2+), E1-порты подключений (PRI, SS7, V5.2).

VTEL Georgia (бренд MAXIMALI), дочерняя компания **VTEL Holdings** (ОАЭ), начала предоставлять услуги широкополосного беспроводного доступа в Интернет в крупнейших городах Грузии. Сеть на базе технологии WiMAX (IEEE 802.16e) в диапазоне 2,3 ГГц построила **Alcatel-Lucent**.

Сингапурский оператор **StarHub** на базе оборудования **Huawei Technologies** развернет первую в мире коммерческую фемтосотовую сеть 3G.

ГК «ВестКолл» начала предоставлять услуги широкополосного доступа для домашних пользователей в Рязани на базе собственной волоконно-оптической сети.

Ключ от Microsoft Office – в клюве КИВИ

Через платежные терминалы самообслуживания QIWI (КИВИ), которых компания «Объединенная система моментальных платежей» (ОСМП) установила по всей России более 75 тыс., теперь можно купить ключ активации к офисному пакету «Microsoft Office для дома и учебы 2007». Ключ предназначен для продления использования триал-версии пакета, установленного на компьютере пользователя (скачать который можно бесплатно с сайта Microsoft).

Платежные терминалы самообслуживания становятся все более популярным средством оплаты различных услуг. По данным президента ОСМП А. Романенко, оборот ОСМП за первые три квартала 2008 г. составил более 123 млрд рублей (\$4,7 млрд) – столько же, сколько за весь 2007 г.; за три квартала 2008 г. по России было проведено более 1,5



М. Чупа: «Наш совместный с ОСМП проект уникален не только для России, но и для всего мира»

млрд платежей (рост 42% по сравнению с тем же периодом 2007 г.). Сегодня с помощью платежной системы ОСМП оплачиваются услуги более 550 провайдеров услуг сотовой связи, Интернета, коммерческого телевидения, жилищно-коммунальных услуг, IP-телефонии, электронной коммерции, развлечений, производителей ПО и охранных систем, банков, ГИБДД. Новый проект, с одной стороны, расширяет спектр предложений платежного терминала, с другой – дает Microsoft но-

вый канал продажи лицензионного ПО.

По словам М. Чупа, генерального директора департамента потребительского ПО и онлайн-сервисов ООО «Майкрософт Рус», этот проект имеет общие для обеих компаний цели – быть ближе к клиентам. «Данное предложение интересно благодаря простоте и удобству для пользователей», – считает В. Лопатин, генеральный директор ОСМП.

www.osmp.ru
www.microsoft.ru

HP ProCurve расширяет доступ,

интегрировав в портфель своих сетевых решений линейку продуктов недавно приобретенной компании Colubris Networks и выпустив новую беспроводную точку доступа HP ProCurve MSM410 802.11n, поддерживающую работу приложений с высокими требованиями к пропускной способности.

Объединение продукции двух компаний позволит заказчикам приобретать полностью интегрированные беспроводные решения, защищающие инвестиции в уже существующую сетевую инфраструктуру и обеспечивающие широкие возможности взаимодействия с клиентскими устройствами 802.11.

Новая точка доступа MSM410 802.11n предназначена для установки в отелях, медицинских учреждениях, общежити-



А. Григорьев: «Заказчики получили возможность выбора как интегрированных, так и самостоятельных решений WLAN»

ях и офисах. На существующую линейку точек доступа Colubris для применения в помещениях и новую точку доступа MSM410 802.11n распространяется пожизненная гарантия HP ProCurve (замена оборудования на следующий рабочий день в течение всего срока владения оборудованием).

По словам А. Григорьева, технического консультанта HP ProCurve Россия, объединение решений двух компаний позволило получить первую в индустрии оптимизированную архитектуру для масштабируемости 802.11n.

Полная линия продуктов Colubris, включая новую точку доступа MSM410, предлагается на рынке с января 2009 г.

www.procurve.com



«Аксиос Системс» поможет управлять ИТ-услугами

Axios Systems (Великобритания), специализирующаяся на решениях по управлению ИТ-услугами (IT Service Management, ITSM), завершила процедуру регистрации дочерней российской компании – «Аксиос Системс». Стремление мировых разработчиков создавать в нашей стране не представительство, а полноценное юридическое лицо (что требует серьезных инвестиций) отражает их намерение делать бизнес по российским законам и осуществлять коммерческие операции в российской валюте.

Axios выходит на российский рынок с системой assist (помощник) – программным продуктом нового поколения, который предполагает комплексный подход к ITSM и может внедряться быстро и с минимальными инвестициями.

Гендиректор «Аксиос Системс» Х. Груневеген убежден, что в 2009 г.



Х. Груневеген:
«Мы планируем расширять сеть своих партнеров»

бизнес систем assist, изначально разрабатывавшихся на основе рекомендаций библиотеки ITIL (набор руководящих принципов по внедрению ITSM), ждет серьезный рост. А потребности российских компаний в ITIL выше, чем в целом в мире. Пока у «Аксиос Системс» восемь партнеров: КРОК, ЛАНИТ, «Инлайн Групп», «Ситроникс», «Астерос», «5-55», «Ниеншанц» и «Сапфир».

Для компании КРОК первым проектом на платформе assist стало внедрение системы в сети М.ВИДЕО. В ходе проекта были автоматизированы процессы управления изменениями, конфигурациями и активами, а также внедрена единая база данных для управления ИТ-активами и ИТ-конфигурациями в 127 магазинах М.ВИДЕО в 50 городах России.

www.axiosystems.com
www.croc.ru

«Скай Линк» усилил регионы

Процесс развертывания и запуска сетей сотового связи 3-го поколения по всей территории России, разгар которого мы будем наблюдать в 2009 г., и ожидаемое в его результате увеличение объема рынка услуг 3G, потребовали от компании «Скай Линк» активизировать работу в регионах.

По словам Г. Хасьяновой, генерального директора «Скай Линка», в 2008 г. «в координациях 3G» работали 30 сетей CDMA2000 1xEV-DO, еще две – в Кемерове и Хабаровске готовы к запуску в коммерческую эксплуатацию. Наиболее успешными она назвала сети в Краснодаре и Твери.

Для того чтобы региональные операционные компании в Нижнем Новгороде, Воронеже и Калуге не отставали от лидеров, было принято стратегическое решение усилить их команду менеджерами из генеральной дирекции, за плечами которых ряд успеш-



Г. Хасьянова: «Нужно заниматься только тем, что приносит хороший бизнес-результат»

но реализованных коммерческих проектов. «Скай Линк-Нижний Новгород», находящийся на переднем крае конкурентной борьбы с 3G-операторами возглавит А. Сафиуллин, занимавший пост зам. генерального директора по коммерческой деятельности. Его коллега, руководитель коммерческого блока ОАО «МСС» В. Семенов будет руководить «Скай Линком-Калуга», а ИТ-директор «Скай Линка» В. Студитских

станет во главе компании «Скай Линк-Воронеж».

В январе 2009 г. эти и еще 25 региональных компаний «Скай Линка» войдут в состав образованной на базе ЗАО «Астарта» (100%-ной «дочки» ЗАО «Скай Линк») бизнес-единицы «Скай Линк Регионы». По словам Г. Хасьяновой, это будет еще одним шагом по оптимизации структуры управления и формированию единого федерального оператора.

www.skylink.ru

Кбайт фактов

Syrus Systems

представила IxDefend – решение для обнаружения уязвимостей безопасности и надежности в IP-сетях, которое позволяет оценить безопасность и надежность ПО, сетевых приложений и информационных систем и дополняет предложение от IXIA по тестированию соответствия, производительности и надежности.

Avaya

предложила компаниям онлайн-калькулятор, который поможет им определить, сколько энергии (включая энергию на отопление и освещение в офисе) можно сэкономить при использовании гибкого графика работы сотрудников.

«Алмитек»

запустила услугу «Распределенный офис», дающую организациям возможность снизить операционные издержки за счет оптимизации расходов на содержание персонала.

Agilent Technologies

представила высокоскоростное решение для моделирования целостности сигнала в цепи для мультигигабитных высокоскоростных сетей передачи данных.

Оператор связи

«КантриКом» внедрил программные продукты Naumen Service Desk и IP call-центр Naumen Phone, повышающие оперативность и качество обработки обращений, которые поступают в службу сервиса абонентов.

Cognitive Technologies

представила систему машинного перевода текстов Cognitive Translator на основе модели описания языка, которая помимо морфологии и синтаксиса включает элементы анализа структурных связей, за счет чего добивается глубокого «понимания» текста и даже претендует на разрешение смысловых неоднозначностей.



Кбайт
цитаток

«Финансовый кризис и Федеральная программа перехода на цифровое ТВ выгодны всем, кроме абонентов»

«Операторы предлагают большое количество интернет-услуг, не задумываясь о последствиях»

«С точки зрения абонента, качественное аналоговое ТВ предпочтительнее всего, потому что оно бесплатное и его можно воровать»

«С пиратством бороться можно, но бесполезно»

«Абонент хочет делать то, что он хочет и когда хочет, а не тогда, когда ему это навязывают. С Интернетом у него это получается легко, а с телевидением – немножко сложнее»

«Больше всего бояться нужно того, чтобы не превратиться в тупые транспортные трубы, а именно этим мы активно занимаемся»

«Сегодня в России аутсорсинг и экономия – вещи несовместные»

«Дьявол информационной безопасности находится в деталях, и именно их надо контролировать»

«Модели угроз нужны, чтобы предъявлять их аудиторам»

«Хотелось бы, чтобы от Центробанка России в банки пришли флюиды, в которых присутствовали бы вопросы информационной безопасности»

«Оборудование производителя N выглядит не презентабельно, но в российских условиях это хорошо»

«Продвигать сетевое оборудование в розницу – очень веселое занятие»

Альфа-Банк усилил защиту,

внедрив у себя систему информационной безопасности Check Point Software Technologies. Продукты и технологии этого поставщика используются в банке с 2000 г., и по мере развития бизнеса расширяется и спектр применяемых решений. Развернутая в настоящее время система дает возможность защитить периметр с помощью решения VPN-1 Power; обезопасить подключение удаленных подразделений, используя технологию UTM-1 Edge; защитить процессинг за счет установки независимого кластера VPN-1 Power с собственным центром управления; создать защищенный удаленный доступ через шлюз Connectra.



Ю. Грекова (Check Point):
«Система внедрена, но проект будет развиваться, пока развивается банк»

«С нашей точки зрения, в банке внедрен оптимальный набор продуктов, позволяющий защитить его от угроз, которыми в последнее время полон Интернет, – считает представитель Альфа-Банка В. Трояновский. – Например, ежедневно только вирусных инцидентов у нас "вылечивается" около 200–300». Технические решения Check Point обеспечивают банку возможность безопасного внедрения новых сервисов, уменьшают вероятность ошибок администраторов и снижают операционные затраты и общую стоимость владения системой, что актуально в условиях кризиса.

www.checkpoint.com

Спектр доступных приставок для IPTV расширился

«Дженерал ДейтаКомм» и «Нетрис» интегрировали приставки для цифрового телевидения IPSTB102, IPSTB201, IPSTB202 производства «Дженерал ДейтаКомм» и платформу для управления услугами IPSoft iVision IPTV Middleware от «Нетрис».

IPSoft iVision – программный комплекс операторского класса, предназначенный для управления видео, коммуникационными и интерактивными сервисами в мобильных и IP-сетях, используется рядом крупных операторов России и стран СНГ. Теперь во всех сетях, где установлен этот продукт, в качестве абонентского оборудования могут применяться приставки производства «Дженерал ДейтаКомм».

www.gdc.ru
www.netris.ru

В Alcatel-Lucent перестройка и оптимизация

Прогнозируя в 2009 г. падение телекоммуникационного рынка и соответствующих услуг по внедрению приблизительно на 8–12%, Alcatel-Lucent проводит стратегические преобразования своей деятельности. Она сосредоточится на трех основных рынках (сервис-провайдеры, предприятия и некоторые вертикальные рынки) и на четырех ключевых направлениях инвестиций: IP, оптика, мобильные и фиксированные широкополосные сети и средства для реализации приложений. Предложения по сформированным портфелям, включая CDMA 1x, GSM, ATM, ADSL, DLC и традиционные приложения, будут оптимизированы.

Компания намерена снизить стоимость производства, снабжения и закупок и ужесточить ценовую дисциплину; повысить эффективность научно-исследовательской деятельности за счет концентрации на упомянутых четырех ключевых сегментах; существенно снизить коммерческие, общие и административные расходы. Число менеджеров планируется уменьшить примерно на 1 тыс. и работающих по контракту – примерно на 5 тыс. человек. К IV кварталу 2009 г. при экстраполяции текущих показателей общая сумма экономии составит 750 млн евро.

Все предпринятые компанией шаги должны будут обеспечить в 2009 г. достижение скорректированной операционной прибыли на уровне точки безубыточности, а в 2010 г. – на уровне 5%. Валовая прибыль при этом ожидается на уровне 35%.

www.alcatel-lucent.com



Связь для ведомств

Что год грядущий нам готовит?

В начале декабря в МВЦ «Крокус Экспо» проходила выставка и конференция «Ведомственные и корпоративные сети связи» (ВКСС-2008). От бывшего шумного «городка ВКСС» остались лишь воспоминания и холодный сквознячок сомнений относительно дальнейшей судьбы форума. Хотя сама по себе ведомственная связь вполне благополучно развивается на фоне как общего кризиса, так и частного – жанрового.

ВКСС: кризис жанра?

Уже в 2007 г. ВКСС-городок исчез с карты выставки, его покинули большинство обитателей «центральной площади» – операторы («Газком», ГПКС, «Газсвязь», «ТрансТелеКом», РТКОММ, структуры МВД России, Минобороны, ГТК, ЦБ РФ, ФСБ). В 2008 г. операторский блок состоял из РЖД и Федеральной сетевой компании Единой энергетической системы, обширные стенды которых все же заняли центральную площадку выставки (в стороне от ведомственных «китов» развернули свои стенды оператор спутниковой связи «СТЭККОМ» и подмосковный BWA-оператор «Флекс»). Круг экспонентов сузился и «сменил парадигму». Теперь площади выставки заняты в основном российскими разработчиками и системными интеграторами (что отметил как достоинство ВКСС-2008 замминистра Минкомсвязи Н.С. Мардер), а также – почти треть участников – разнообразными изданиями (нас как представителей именно этого блока особенно интриговал перманентно пустовавший стенд издания «Российские нанотехнологии»).

Верность выставке сохранили ее крупные российские экспоненты – ГК «Информтехника», ГК НАТЕКС, «Микролинк-Связь», ФГУП ГРПЗ. И очень заметным стало участие предприятий оборонной промышленности.

На ретроспективном фоне, когда в Го-стином Дворе соревновались за престижные позиции своих стендов практически все зарубежные вендоры, экспозиция Siemens Enterprise Communications на ВКСС-2008, решившейся в одиночку представлять этот блок, вызывает только уважение.

В общем, трудно теперь при всем желании представить себе ВКСС в образе городка. Да и не в форме дело: поубавилось не только участников, но и посетителей. То ли кризис подкосил привычное мно-



И на ВКСС-2008 есть место оптимизму: замминистра Минкомсвязи Н. Мардер (крайний справа) совершает обход. У стенда ГК «Информтехника»

голюдь, то ли удаленность «Крокуса»... Впрочем, оба аргумента как-то не убеждают, ведь они не подкосили «Инфоком», проходивший за два месяца до ВКСС, и вряд ли сильно навредят CSTB-2009, которая пройдет через два месяца после ВКСС. Конечно, можно еще говорить, что здесь не было праздных зевак, здесь – только профессионалы...

Пострадала и деловая программа: на конференцию по беспроводному ШПД практически половина спикеров не явилась; сорвалась запланированная конференция по ГЛОНАСС (и впервые за много лет выпала из программы традиционная секция спутниковой связи для ведомственных сетей); не состоялось ожидаемое выступление представителя ФСБ на секции «Транспортный комплекс», а вместе с ним еще целый ряд докладчиков манкировали это мероприятие. Тем не менее даже в крайне усеченном своем виде конференция принесла «нечаянные радости».

➔ «ИКС» о ВКСС

Все январские номера журнала за 1998–2008 годы!

Статистика выставки показывает, что в первые шесть лет ее существования число участников поступательно возрастало: в 1998 г. она собрала примерно 130 экспонентов, в 1999 г. – около 160, в 2000–2002 гг. – до 180, в 2003 г. – 193.

С 2004 г., когда число участников сократилось до 185, отрицательная динамика усиливалась, и на ВКСС-2007 г. было представлено всего 113 экспонентов, а на ВКСС-2008 – меньше 80.



Верны традициям



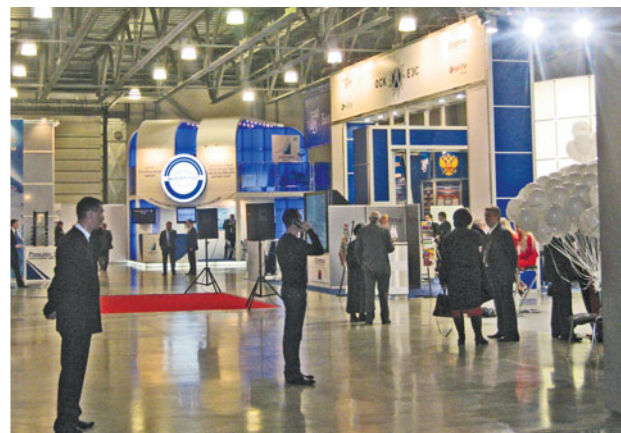
Российский мобильный WiMAX на подходе

И это оборудование, в отличие от продаваемого «Скартел» (Yota), адресовано рынку ведомственной связи. Немного предыстории анонсируемого события.

В конце мая 2008 г. ОАО «Концерн Созвездие», израильская компания Runcom Technologies Ltd. и ОАО «Коммерческая компания Группа Альянс» объявили о создании СП «Russian WiMAX Alliance» (RWM Alliance). «Созвездие» выступает в этом проекте разработчиком и производителем конечного оборудования мобильного WiMAX, Runcom – поставщиком технологий и микросхем мобильного WiMAX, а «Альянс» осуществляет общее управление проектом и системную интеграцию.

В апреле RWM Alliance сообщил о начале российской сертификации базовых станций и абонентских устройств мобильного WiMAX (чипсет Runcom к тому времени уже получил от WiMAX Forum сертификат WiMAX ready) и о планах приступить к серийному выпуску оборудования в IV квартале 2008 г.

Очевидно, эти сроки сдвинулись: по словам заместителя директора НТК «Концерн Созвездие» А. Савинкова, серийный выпуск намечается теперь на начало 2009 г. Он сообщил, что комплект оборудования AstraMAX (базовые станции и абонентские терминалы в различном исполнении) сегодня проходит завершающую стадию полевых испытаний в Воронеже и процесс сертификации этого оборудования также близится к завершению. Основные технические показатели AstraMAX: протокол IEEE 802.16e Rev.2; диапазон частот 2,3–2,5 ГГц; ширина канала от 1,25 до 20 МГц; максимальная скорость передачи 10 Мбит/с; интерфейс БС – 1G Ethernet; интерфейсы МС – USB, Ethernet, PCMCIA, Mini PCI, CF. «На сегодняшний день это оборудование представляет собой, пожалуй, одно из самых передовых решений в области мобильного WiMAX», – считает А. Савинков. Одно неясно, будет ли оно совместимо с оборудованием других поставщиков, ведь сертификация чипсета об этом никак не свидетельствует. Да и заявленная стоимость термина-



лов (при скорости 10 Мбит/с) далеко от идеала в \$100.

По мнению В. Тамаркина, представителя ОАО «РЖД» и модератора конференции, технология мобильного WiMAX могла бы в значительной степени закрыть потребности железных дорог в передаче видеoinформации и данных. Он сообщил, что РЖД планирует в скором времени проводить испытания WiMAX на станциях. «Размеры зоны станции редко превосходят 5 км, – отметил В. Тамаркин. – И мобильный WiMAX, который, как показали испытания «Концерн Созвездие», при высоте подвеса антенны 20 м работает в диаметре 6 км, закрыл бы многие наши проблемы. Известная проблема WiMAX одна – с частотами.



А. Савинков: «Стоимость абонентских терминалов WiMAX мы постараемся удержать в пределах 5 тыс. руб.»

тами. Если нам удастся ее решить, то я считаю, что WiMAX как технология дистанционной работы может найти на железных дорогах широкое применение».

\$30 млрд – вне кризиса?

Конференция преподнесла приятный сюрприз в виде некоторых цифр. Скажем, именно здесь впервые прозвучало, что, по некоторым оценкам, ежегодный объем российского рынка профессиональной радиосвязи составляет около 800 млрд руб. (около \$30 млрд, что, заметим, сопоставимо с объемом всего «гражданского» телеком-рынка России), причем почти половина этой суммы осваивается РЖД. Такие данные привел представитель «Концерн Созвездие». С ним не согласился Р. Маннанов, заместитель руководителя департамента спецпроектов ГК ATGroup, который считает, что у милиции потребности в радиосредствах ничуть не ниже, чем у железнодорожников:



Р. Маннанов: «Сегодня потребности МВД в радиосредствах закрыты всего на уровне 800 тыс. радиостанций, а требуется 1 млн 300 тыс.»

для органов внутренних дел требуется 1 млн 300 тыс. радиостанций, причем каждые пять лет мобильный парк должен обновляться. «Можете себе представить, какие деньги крутятся на этом рынке, – резюмировал Р. Маннанов. – И он практически бездонный». Он отметил также, что до недавних пор милиция работала на старом оборудовании, порой даже производства 70-х годов, однако «сейчас появились возможности и идет серьезное насыщение радиосредствами органов внутренних дел». А по данным источников «ИКС», кое-где в МВД наступило перенасыщение радиостанциями.

Суперпотребители на распутье

В созданную в 2008 г. ГК ATGroup вошли две ранее уже известные группы компаний – ГК «Тетрасвязь» и ГК «Аркан». На базе TETRA, по данным Р. Маннанова, строятся сети в Москве

(сегодня 15 БС, до конца 2009 г. планируется построить 30 БС с покрытием более 80% Московской области), в Нижнем Новгороде, Самаре, Твери (в планах – Краснодарский край, Владивосток). Все эти проекты реализуются в интересах местных администраций и служб оперативного реагирования. И хотя еще в 2001 г. МВД сделало свой выбор в пользу APCO 25 и эти сети тоже строятся, сегодня их запал на обе технологии явно поостыл. «И та и другая системы избыточны для МВД, – считает Р. Маннанов. – Жизнь показала, что они не смогут конкурировать с системами функционально более бедными, но менее дорогими. Например, система DMR в разы дешевле». Станет ли стандарт DMR нормой для МВД? По словам Р. Маннанова, шансов на то много. Но судя по количеству производителей оборудования (не более пяти – инфраструктуры и один – терминалы), вряд ли.

Другой суперпотребитель радиосредств – ОАО «РЖД» – в прошлом году определился с использованием стандарта GSM-R на магистралях по транспортным коридорам или прилегающих к госграницам. Кроме того, для организации каналов связи на Октябрьской и Свердловской железных дорогах используется TETRA. В настоящее время, сообщил В. Тамаркин, также исследуются возможности

На стендах ВКС

На стенде ГК «Информтехника» – системы семейства «МиниКом», широко применяемые на ведомственных сетях таможенников, энергетиков, газовиков, нефтяников (один из недавних примеров – поставка и ввод в эксплуатацию системы «МиниКом DX-500» общей емкостью 700 портов для ОАО «Востокнефтепровод»), железнодорожников. Один из проектов, реализованных в 2008 г. для РЖД, – поставка станций «МиниКом DX-500.ЖТ» для новой ветки железнодорожного сообщения на участке Савеловский вокзал – аэропорт Шереметьево. Среди новинок «Информтехники» – модификации оборудования системы «МиниКом-DECT»: базовый радиоблок «МиниКом – DWLL-200» с интегрированным IP-шлюзом, реализующим функции VoIP, с поддержкой протокола SIP и доступом в Интернет со скоростью 64 кбит/с.; базовый радиоблок «МиниКом – DWLL-200» с интегрированным модулем беспроводного широкополосного доступа; комплексные решения для реализации системы оповещения на основе радиоканала стандарта DECT; термощкафы с источниками бесперебойного питания для размещения базовых станций, репитеров и терминальных абонентских радиоблоков.

применения на железных дорогах технологий DECT, Wi-Fi, WiMAX.

С неожиданной стороны к вопросу применения радиотехнологий на транспорте подошел А. Ляличкин, руководитель проектов идентификации «Фирмы АйТи. Информационные технологии». Он обратился к проблемам использования радиочастотной идентификации – RFID

→ **см. с. 61** Эта технология в какой-то мере уже присутствует в российской практике – например, билеты в метро снабжены радиочастотными чипами, для пригородных электричек используются билеты со штрих-кодами. Только вот пассажирам, проходящим через турникеты, не всегда удобно манипулировать этими билетами – очень уж мало расстояние считывания. А в некоторых зарубежных странах (например, в Германии) билет для проезда в электричке снабжен чипом и антенной, что защищает его от подделок, позволяет контролировать и учитывать нахождение пассажиров по зонам контроля. И что особенно нравится пассажиру – проходить через поле считывания метки антенной, не вынимая билета из кармана или сумки. При посадке пассажира в поезд кондуктору достаточно проверить билет терминалом по сбору данных размером с мобильный телефон. А из терминала кондуктора информация передается в центральную базу



В. Тамаркин: «В вопросах полного перехода на спутниковое навигационное позиционирование РЖД оказались даже «впереди паровоза» – стран ЕС»

данных по всем пассажирам. «Нужны ли такие билеты в нашей стране, можно спорить, – допускает А. Ляличкин. – Но во всем мире технология получает развитие, причем в разных областях – в прачечных и химчистках, в ресторанах, в библиотеках и музеях, на транспорте, в медицине, торговле...».

Другой вариант применения радиометок на железнодорожном транспорте – для отслеживания движения вагонов и их учета. Аналогичное решение – для идентификации вагонов и тележек с рудой, которые циркулируют внутри предприятия, – «АйТи» планирует внедрить для Челябинского металлургического комбината. В этом случае метки крепятся под брюхом вагона, считыватели ставятся между рельсами – и система отслеживает движение вагонов. Возможно, такое ре-

шение применимо и на железных дорогах, но для отслеживания движения поездов, скорее всего, более предпочтительно использование спутниковых технологий.

Им сегодня ОАО «РЖД» уделяет особое внимание, причем не только для навигации, но и для дистанционного зондирования и спутниковой связи. Как сообщил В. Тамаркин, в настоящее время завершается разработка Концепции применения спутниковых технологий на железных дорогах России, в которой будут отражены эти три основных блока. Спутниковой связи в этом документе отводится роль, как правило, резервирующей системы. В основном же спутниковые технологии предполагается использовать для управления безопасностью движения, контроля местоположения движущихся объектов, навигационного сопровождения управления перевозками. По данным В. Тамаркина, системы спутникового навигационного позиционирования ГЛОНАСС/GPS уже установлены на пригородных электричках, внедряются в системах управления локомотивами на станциях и частично внедрены в системах управления магистральными локомотивами. «Поскольку ОАО «РЖД» – государственная компания, мы подпадаем под жесткое регулирование и контроль, – отметил В. Тамаркин. – И если раньше на российских железных дорогах в силу отсутствия альтернативы использовались «чистые» GPS-приемники, то сейчас это ГЛОНАСС/GPS. Как правило, наиболее массово устанавливаются приемники Ижевского радиозавода».



Справедливости ради следует заметить, что переполненными оказались «прицепные вагоны» деловой программы форума. Так, аншлаг наблюдался на практических семинарах по информационной безопасности и на научно-практической конференции АПОРПС «Проектирование и расчет качественных показателей радиорелейных систем связи». Возможно, это зарождается новая тенденция, которая в будущем наберет силу и переломит синдром «шагреновой кожи» ВКСС.

Лилия ПАВЛОВА

«**Микролинк-Связь**» представила новые решения для «последней мили»: оборудование широкополосного беспроводного доступа MLink-WNET; радиорелейные системы MLink-G-M/L/S диапазона 4, 6, 7, 8, 11, 13, 15, 18, 23, 26, 38 ГГц с возможностью передачи цифровых потоков от 2048 кбит/с до STM-1/4.

В 2008 г. компания реализовала проект строительства сети ШПД на базе MLink-WNET в интересах SOCAR, государственной нефтяной компании Республики Азербайджан.

ГК НАТЕКС представила на выставке систему широкополосного радиодоступа point-to-point – Nateks-Multilink L PtP, позволяющую передавать от 2 до 18 Мбит/с; систему передачи по медным и коаксиальным кабелям на сверхдальние расстояния MEGATRANS.

Среди представленных новинок – обновленная линейка мультиплексоров FlexGain – FlexGain FOM16E, V1, поддерживающих передачу 16 потоков E1, и FlexGain FOM16OG, поддерживающий до 1 Гбит/с.

Государственный Рязанский приборный завод представил разработку ООО «Мостком», серийно выпускаемую ГРПЗ, – оборудование атмосферной оптической лазерной связи (FSO-Technology) ARTOLINK, позволяющее оперативно организовать надежный канал связи с пропускной способностью от 2 Мбит/с до 155 Мбит/с на дистанциях от 0,1 до 4 км и более. Базовые модели имеют в своем составе систему пространственной стабилизации, встроенный служебный канал и систему сетевого мониторинга состояния оборудования через IP-сети.

MSK-IX увеличил число участников и двинулся в регионы

За 2008 г. ряды операторов, пользующихся услугами MSK-IX, пополнились 33 новыми участниками, что вывело московскую точку обмена IP-трафиком на 4-е место среди европейских Internet Exchange по числу подключенных операторов. Итоги работы MSK-IX в 2008 г. и задачи на 2009 г. – в фокусе внимания IV Пирингового форума MSK-IX-2008.

На сегодняшний день в 102 городах 31 европейской страны действуют 105 точек обмена IP-трафиком. Самое большое количество площадок – 14 – находится в Германии, 12 – во Франции и 11 – в Швеции. Такие данные из ежегодного отчета ассоциации Euro-IX привел Ф. Островски, выступая на форуме от имени крупнейшей площадки для обмена трафиком во Франкфурте – DE-CIX (16 из 280 участников – российские операторы).

С завершением РосНИИРОСом первого этапа проекта RU-IX по построению точек обмена трафиком операторского класса в крупных городах страны услуги нейтральной инфраструктуры IX для оперативной организации связи и межоператорского обмена трафиком между независимыми сетями в 2008 г. стали доступны на всей территории России. К четырем точкам обмена IP-трафиком (без учета Москвы), действующим в 2007 г. в Санкт-Петербурге (SPB-IX), Екатеринбурге (EKT-IX), Самаре (SAMARA-IX) и Новосибирске (NSK-IX), в 2008 г. добавились площадки во Владивостоке (VLV-IX) и Ростове-на-Дону (RND-IX). Количество участников SAMARA-IX и EKT-IX за год удвоилось, а на SPB-IX выросло на 15%; в каждом федеральном округе появился локальный узел домена .ru. Таким образом, за два года были созданы условия для того, чтобы российские интернет-операторы могли активизировать обмен трафиком не на зарубежных площадках – в Лондоне или Франкфурте, а внутри страны.

«В некотором роде создание Internet Exchange – это фиксация сложившегося уровня развития Интернета в регионе, – считает Е. Воронина, директор АНО «ЦВКС «МСК-IX». – Условия для организации точки обмена IP-трафиком в каждом из регионов определяются количеством присутствующих в нем провайдеров».

Региональные IX уже привлекли к себе внимание крупных игроков интернет-рынка как федерального, так и местного масштаба. «Присутствие на региональных IX абсолютно укладывается в нашу стратегию, – отмечает И. Гришанова, директор по продажам компании «Синтерра», – поскольку ни один ЦОД в регионах не может быть интересным для участников местного рынка услуг связи без присутствия на IX».

Сходную точку зрения на участие в региональных точках обмена IP-трафиком высказал и А. Соколов, ди-



Е. Воронина: «Условия для организации точки обмена IP-трафиком в каждом из регионов определяются количеством присутствующих в нем провайдеров»

ректор по региональному развитию компании «Яндекс». «Для «Яндекса» доступность сервисов и ресурсов для конечных пользователей является принципиальной, – подчеркнул он, – поэтому мы участвуем во всех IX, организованных РосНИИРОСом, и с большим нетерпением и надеждой ждем дальнейшего развертывания в России новых точек обмена трафиком».

Важнейшим результатом 2008 г. для MSK-IX стало существенное увеличение числа участников. Прирост новых компаний оказался вдвое больше, чем год назад (33

против 16), и к декабрю 2008 г. на MSK-IX насчитывалось 244 участника – операторы, хостинговые компании, контент-провайдеры, корпоративные, научные и образовательные сети. При этом 90% из них, сообщил на форуме технический директор Московского Internet Exchange А. Ильин, представлены только на столичной площадке.

В 2008 г. на MSK-IX были выполнены модернизация магистральной сети и апгрейд оборудования. В результате пропускная способность основной магистрали выросла до 20 Гбит/с, что позволило защитить сеть от переполнения. Так же активно, как и в 2007 г., интернет-операторам предлагалась возможность подключения на скорости до 10 Гбит/с. На момент проведения форума портами 10GE в московской точке обмена IP-трафиком пользовались 10 участников, причем у шести из них такая потребность возникла в 2008 г.

По данным А. Ильина, в последние дни ноября максимальный объем трафика на MSK-IX достигал 53 Гбайт, превысив обычный на 25%. Очевидно, что в условиях кризиса большинство операторов стараются оптимизировать использование своих каналов связи, иными словами – полностью их загружать.

В 2009 г. MSK-IX планирует продолжать работать над развитием сети и поддержанием ее устойчивой топологии, предлагать участникам решения, направленные на защиту от DDos-атак, наращивать число подключений к IPv6, реализованному год назад на основном пиринговом VLAN, а также продвигать среди участников точки обмена IP-трафиком дополнительные сервисы – DNS и ENUM.

Александра КРЫЛОВА

БЫТЬ СЪЕДЕННЫМ

ИЛИ СЪЕСТЬ САМОМУ – ВОТ В ЧЕМ ВОПРОС...

В период кризиса проблема выживания компаний во всех секторах народного хозяйства обострилась донельзя. Ей и был посвящен первый Межотраслевой форум директоров по развитию-2008.

Выживать развиваясь

В. Дрожжинов (Центр компетенции по электронному правительству) предложил определить функции директора по развитию бизнеса, поскольку в России, да и за границей, их путают с функциями директора по маркетингу и продажам. Для этого он предложил обратиться к авторитетной классификации бизнес-процессов в компаниях (Process Classification Framework, PCF), приведенной на рисунке. Первые три процесса, на его взгляд, и составляют функции директора по развитию бизнеса.

Уточнением понятия «развитие бизнеса» озадачилась и М. Каменова (IDS Dr. Sheer EMEA). Развитие бизнеса она предложила определить как «открытие и реализация новых внешних и внутренних возможностей для увеличения бизнеса и зарабатывания денег». Ну а что такое «новые внешние возможности»? Это – новые рынки, продукты, услуги, каналы, партнеры, территории, отрасли, целевые клиенты, ситуация на рынке и др. А внутренние возможности компании – это ее новые процессы, организация, знания и квалификация сотрудников.

Л. Голубкова (фирма «Август») напомнила о необходимости обеспечения устойчивого развития бизнеса даже в условиях кризиса, что должно учитываться в функциях «мониторинг внешней среды» и «разработка концепции и стратегии бизнеса». Главные инструменты – усиление работы с клиентами, расширение их базы и повышение за счет этого доходности компании. В числе других важных инструментов – стратегическое планирование в условиях динамичного изменения рынка, управление портфелем

Мотивы слияний и поглощений

Стратегическая синергия

- ▶ Географический охват: масштабирование отработанных технологий (розничные сети, в кризис: Leta IT – АСК)
- ▶ Расширение портфеля сочетающихся услуг («Билайн–«Голден Телеком», в кризис: «Олимп»–«Рекарт-31»)
- ▶ Вертикальная интеграция: контроль качества («Черкизово», в кризис: группа «Продо»)
- ▶ Вертикальная интеграция: снижение рисков поставщиков, дистрибьюторов, ритейлеров
- ▶ Укрупнение: получение квазимонопольной позиции
- ▶ Получить ноу-хау поглощаемой компании и перенести их на свой бизнес («Тракторные заводы» – Luitpoldhutte)

Операционная синергия

- ▶ Навести порядок в купленной компании, за счет чего поднять ее стоимость (Faser–«Звездный»)
- ▶ Получить экономию от масштаба, за счет чего снизить издержки

Финансовая синергия

- ▶ У покупателя (большой компании) средневзвешенная стоимость капитала (WACC) ниже, чем у поглощаемой компании
- ▶ Купить дешево стратегически привлекательный актив

Источник: Gurus Capital

Классификация бизнес-процессов коммерческой компании



внутренних проектов по совершенствованию управления компанией, максимальное использование авторитета бренда компании для снижения ее расходов и увеличения доходов.

Когда возможности всех внутренних инструментов обеспечения устойчивого развития, включая организационные, исчерпаны, а финансовое положение компании продолжает ухудшаться, то пора подумать о слиянии с другой компанией или о продаже своей. Большую помощь в этом деле могут оказать консалтинговые компании. И здесь вступает в игру

Корпоративная синергия

Все дело в финансовой выгоде, которую корпорация рассчитывает получить при слиянии или приобретении другой корпорации. Существует два вида корпоративной синергии. Доходная синергия относится к возможности комбинированного юридического лица получать доход больше, чем его предшественники по отдельности. Например, компания А реализует свою продукцию Х силами собственных продавцов, а компания В продает свои продукты Y через посредников. Если компания А приобретет компанию В, то новая компания может использовать продавцов компании А для продажи продуктов X и Y без посредников, за счет чего ее доход превысит сумму доходов компаний А и В.

Стоимостная синергия относится к возможности комбинированного юридического лица сократить или ликвидировать операционные расходы, связанные с управлением бизнесом. Она возникает благодаря ликвидации дублирующих позиций, возникших в результате слияния компаний. Примеры включают головные офисы компаний (в комбинированной компании остается один из офисов), некоторые руководящие позиции, отделы кадров, бухгалтерии и другие департаменты. Все это называется экономией от изменения масштаба.

Участники форума выразили желание в это турбулентное время объединиться в рамках Ассоциации директоров по развитию бизнеса.

Владимир ДРОЖЖИНОВ

OSS – НОВЫЙ ПРЕДМЕТ В ШКОЛЕ ЭКОНОМИИ

Проекты OSS средней стоимостью в миллион долларов до недавнего времени для российских операторов связи были нормой. В новых экономических реалиях ребром встал вопрос: как экономить, в том числе на внедрении ПО? Ответы искали участники прошедшего в конце 2008 г. форума Billing and OSS Telecom Forum'2008.

Эпоха мыльных пузырей закончилась

Как заметил «человек из зала» на одной из пленарных дискуссий, посвященных проблемам выбора комплексного OSS/BSS-решения, сегодня лопаются мыльные пузыри, которые надувались в последние годы на многих рынках. Такими «пузырями» нередко становились системы OSS/BSS, когда затраты компаний на их внедрение обуславливались не столько стремлением автоматизировать операционные и бизнес-процессы и тем самым повысить свою конкурентоспособность, сколько желанием пустить пыль в глаза инвесторам, повысить рыночную капитализацию. Сегодня вряд ли кто позволит себе роскошь неуспешных проектов OSS/BSS с бюджетом в сотню (а то и не одну) миллионов долларов. Но как избежать ошибок?

Множество ошибочных сценариев рассматриваются при обучении менеджеров проектов, однако практика показала, что на деле ти-

пичных ошибок немного. Л. Бельский (IBM EE/A) привел пример из жизни (не называя заказчика), когда ошибка увеличила стоимость проекта в полтора раза, до \$200 млн. Состояла она в том, что исполнитель пошел на поводу заказчика. Была выбрана модель, в которой новые разрабатываемые системы пытались полностью воспроизвести существующие бизнес-процессы – отчеты, подходы к работе, к технологическим циклам. В результате в систему пришлось внести колоссальное количество (3–4 тыс.) изменений, причем за очень короткое время. Соответственно, стоимость проекта возросла в полтора раза. «Здесь необходим определенный компромисс, – считает Л. Бельский. – Насколько нужно подстраивать систему под желания заказчика? Насколько возможно внедрение с минимальным объемом кастомизации? Решаются эти вопросы каждый раз индивидуально, и от того, как они решены, зависит, станет проект ошибкой либо успехом».

Требования как источник экономии

Проект начинается с плана-графика работ с указанием их себестоимости и результатов. А план-график, в свою очередь, составляется на основе требований заказчика к системе. От правильно составленных требований во многом зависит и успех проекта, и затраты на его внедрение.

Что значит «правильно составленные требования»? Взгляды на этот предмет диаметрально противоположны. Так, М. Ковалев (NetCracker Technology) отмечает, что требования к системе, составленные самим заказчиком или консультантами, иногда бывают слишком детальными, с подробным описанием функциональности старой системы (какого цвета кнопка, какое окошко появляется при ее нажатии и т.п.), что проекту помогает мало. По мнению М. Ковалева, в первую очередь требования должны отвечать на вопросы: зачем нужна система? где она экономит деньги? где зарабатывает? Если требования, изложенные даже всего на двух листках бумаги, на эти вопросы отвечают – можно запускать проект, а их потом детализировать по функциональным компонентам. Если не отвечают, то какими бы требованиями ни были объемными, проекту они по ходу дела только мешают. Конкретные пожелания конкретных людей бывают иногда полезны, но, как правило, размывают единое понимание бизнес-целей проекта в команде заказчика – и впоследствии компания будет тратить огромные усилия на обсуждение их нужности. Цена проекта будет расти соответственно.

➔ «ИКС»
об OSS/BSS:

2008:
№ 6, с. 34

2007:
№ 2, с. 21, 64

2006:
№ 9, с. 58

2005:
№ 1, с. 75; № 9, с. 22



Экспертиза-2008: как сэкономить на OSS?

С ним согласен О. Гавриков («Оранж Систем»): задачи – первичны. А персонал заказчика, который собирает, по его выражению, разные «хотелки» предприятия, должен быть способен эти задачи сформулировать. Если этого не происходит, то исполнителю приходится додумывать самому, отчего возникают коллизии, в том числе относительно расходов на проект.

Другой точки зрения придерживается У. Ярко (Comptel), который считает, что список требований должен быть максимально полным и точным. Его поддержал А. Михайлов («Инлайн Телеком Соллошнс»). Зафиксировать следует все до мелочей. Особенно важно, по его словам, четко фиксировать текущую ситуацию и задачи компании в проектах со сроком реализации около года (например, внедрение системы Inventory), на которые выделяются «небольшие» бюджеты (меньше \$1 млн), – впоследствии возможности доработать систему может просто не оказаться. «По истечении года ситуация может измениться и задачи, очевидные на момент заключения контракта, с трансформацией бизнеса могут перестать быть таковыми. Сдавать такой проект будет крайне сложно», – предостерег А. Михайлов.

Подводя черту обсуждению, модератор дискуссии А. Брыков («ТехноСерв») заметил, что неточно сформулированные требования в проекте приводят к появлению запросов на изменения, которые могут быть сделаны за счет рискованного бюджета. «Но у нас кризис, – напомнил А. Брыков. – Поэтому рискованные бюджеты будут урезаны. А это означает, что в случае появления большого количества изменений проект может остаться нереализованным. Итак, проектное управление во время кризиса должно обеспечить максимально точный сбор требований заказчика и использование опыта интегратора и вендора, накопленного в предыдущих проектах. Вот единственный способ уменьшить бюджет, выделяемый обычно на риск».

Ставка на совместную работу

В идеале привлечение ресурсов заказчика как при формировании требований, так и на этапах реализации проекта также приведет к его удешевлению. По мнению В. Потаповича («Мобифон-2000»), во многом успех проекта определяется отношением сотрудников заказчика к внедрению: система будет работать более эффективно, если будущие пользователи принимают активное участие в ее внедрении. В частности, необходимо совместно разрабатывать техническое задание на OSS, а также описывать требования к составу пользователей системы и выполняемым ими действиям. В некоторых случаях просто невозможно обойтись без привлечения ресурсов заказчика. «Не секрет, что при отсутствии у оператора нормальной информационной системы часть данных для ввода в нее может храниться на бумажных носителях, из которых невозможно осуществить автоматическую миграцию данных», – считает В. Потапович.

У NetCracker и вовсе сложилась своя методология привлечения ресурсов заказчика. По словам М. Ковалева, суть ее в очень тесном взаимодействии, фактиче-



Made in Russia в конкурентной среде

Насколько конкурентоспособны российские OSS/BSS-разработки на зарубежных и отечественном рынках? Как заметил Д. Пангин (CBOSS), из российских компаний успехов на международном уровне добились единицы. И дело не только в качестве продуктов, но и в том, что у разработчиков нет хороших связей со странами, где эти продукты должны использоваться. Для самого CBOSS, широко шагающего по зарубежным рынкам, главные конкуренты – китайские компании. По словам Д. Пангина, CBOSS успешно конкурирует с крупными мировыми вендорами (Amdocs, Comverce), но китайские разработчики предлагают более низкие цены (что важно для стартапов) и все более высокое качество и широкую функциональность.

На российской же территории сферы влияния разделились. Ю. Годына («Мастертел», блоггер портала IKSMEDIA.RU) отметил, что для «большой тройки» сотовиков, полностью перенявших западную модель бизнеса, более привлекательны зарубежные разработки. А для средних и небольших региональных операторов больше подходят отечественные системы, учитывающие специфику их бизнеса. Однако, по мнению А. Кархова (Effortel), для отечественных разработок, которые, как правило, молоды и изобилуют «белыми пятнами» (в продуктах «с историей» они прикрыты) проблемой является отсутствие концепции. Чтобы успешно продавать свои решения даже на собственной территории, российским компаниям придется уделить внимание составлению «некоего осмысленного roadmap'a», дающего гарантии развития продукта.

ски объединении высококвалифицированных кадров клиента и поставщика на этапах реализации проекта, каждый из которых является ступенькой к окончательному результату. По признанию М. Ковалева, такой подход позволяет устранить значительную часть накладных расходов на написание детальной документации, на «перетягивание каната» – но он работает только в том случае, когда обе стороны доверяют друг другу, когда клиент готов серьезно вложиться в дело и подключить серьезные ресурсы. «В таком проекте жизненно важно понимание того, к чему мы хотим прийти и какую ценность для компании это имеет, – подчеркнул М. Ковалев. – В результате проект оказывается дешевле на 30%».

Эксперты признают, что привлечение заказчика к проекту порождает определенные сложности, поскольку «комбинированной» проектной командой управлять труднее. Тем не менее Л. Бельский отметил как дополнительный плюс тот факт, что при совместной работе большее число представителей заказчика оказывается вовлечено в проект еще на ранней стадии – и передача знаний и последующая поддержка систем становятся проще и, соответственно, дешевле. Получается двойная экономия – на стадии внедрения и на стадии поддержки и развития системы.

Лилия ПАВЛОВА

Волоконная овчинка FTТх...

Стоит ли она выделки? До какой точки «х» надо тянуть оптоволокно, чтобы проект окупился в приемлемые сроки? Эти вопросы волнуют сейчас многих операторов, обдумывающих дальнейшее житье. И именно они чаще всего звучали на конференции по технологиям доступа FTТх Forum.

Магистралы, разветвляясь, рано или поздно доходят до узлов связи, жилых домов и квартир. От того, где закончится оптоволокно и начнется металлический кабель (и будет ли он присутствовать вообще), зависит не только значение переменной в формуле FTТх, но и стоимость проекта построения сети и сроки его окупаемости. И очень многое зависит от того, каким спросом будут пользоваться услуги, предоставляемые оператором на этой сети.

Сомнений в рентабельности не вызывает, наверное, только технология FTТN (Fiber To The Node), которая в российских условиях интерпретируется как прокладка оптоволокна до узла связи, обслуживающего несколько тысяч абонентов. В последние годы интернет-провайдеры стали активно тянуть волокно к домам абонентов, а внутридомовую разводку делать медным кабелем (FTТВ – Fiber To The Building). Правда, их пока интересуют главным образом многоквартирные дома высотой не менее 5 этажей.

В Москве технология FTТх/Ethernet уже доминирует, ей принадлежит 61% рынка, а доля операторов DSL-доступа составляет 25%. В регионах картина иная (DSL – 52%, FTТх/Ethernet – 40%), но, как показывает опыт, регионы повторяют столичный путь с отставанием в 2–3 года, так что и там FTТх скоро станет основной технологией организации доступа. Правда, противопоставлять DSL и FTТх уже не совсем корректно, поскольку в последние годы традиционные операторы DSL-доступа, активно вели реконструкцию своих сетей и дотянули волоконные кабели до АТС, а кое-где и дальше. Делают они это по понятным причинам. Теоретический предел скорости передачи данных по технологии ADSL

при идеальном состоянии линии составляет 8 Мбит/с, если расстояние от узла до абонента не более 3 км, а на расстоянии 5,8 км полоса пропускания не превышает 128 кбит/с. Для технологии ADSL2+ теоретический предел скорости – 24 Мбит/с. Так что, только приближая DSLAM к абоненту, можно составить конкуренцию FTТх/Ethernet-операторам, которые уже массово предлагают клиентам скорости 10 и 100 Мбит/с. Именно по такой схеме МГТС реконструирует сейчас свою



Н. Лихачев («Интеллект Телеком»): «Оператор должен строить гибкие решения, позволяющие предоставить клиенту всё, за что он готов заплатить»

сеть в Москве, устанавливая новые телекоммуникационные шкафы (из имеющихся 11,5 тыс. шкафов к концу 2008 г. должны были заменить 3 тыс.). Это можно назвать технологией FTТC (Fiber To The Curb, оптика до шкафа, обслуживающего группу домов по медной распределительной сети).

На Тайване и в ряде развитых стран Западной Европы в последнее время внедряется технология VDSL2, позволяющая в реальных сетях обеспечивать скорость до 100 Мбит/с на расстоянии 2,5–2,8 км до абонента. Это уже более чем достойный ответ Ethernet, который требует только замены плат в DSLAM. Однако наши операторы склонны,

по-видимому, решить проблему полосы пропускания раз и навсегда, протянув оптику непосредственно в дом (квартиру) абонента, т.е. продвигают технологии xPON FTТN. Компания АСВТ построила xPON FTТN-сети в двух коттеджных поселках и строит в третьем, но понятно, что рассчитано это на очень «немассового» пользователя. Пилотные проекты GPON FTТN есть у «Дальсвязи», «Сибирьтелекома», ЮТК, «Уралсвязьинформа», небольшой коммерческий проект запущен в Смоленске «СмолТелекомом». Самый же крупный проект такого рода в России у «Северо-Западного Телекома» – он предусматривает установку около 300 тыс. портов в Санкт-Петербурге.

Но неизбежно встает вопрос, окупится ли это волокно до абонента в обозримом будущем, особенно в свете нынешнего кризиса. За какие услуги, использующие эту широкую полосу, согласится заплатить пользователь? Все сейчас бросились внедрять IPTV, но даже в Европе, где зарплаты не чета российским, эта услуга пока не оправдывает инвестиций. Сейчас операторы внедряют IPTV исключительно для того, чтобы переманить абонентов у других операторов и не допустить ухода своих клиентов к тем, у кого есть IPTV. С услугами triple play ситуация в общем-то аналогичная. Аналитики полагают, что прибыльными эти сервисы станут года через три, поэтому их надо внедрять сейчас, чтобы потом была возможность обеспечить быстрое и массовое внедрение новых услуг. Вот только протянуть эти три года (а может, и больше) удастся, скорее всего, не всем.

Евгения ВОЛЫНКИНА

Автор ждет комментариев
в своем блоге на

www.iksmmedia.ru



Сотовики и банки ГОТОВЫ К КОМПРОМИССУ

Несмотря на не разрешенные пока вопросы правового регулирования, в 2008 г. сотовые операторы продолжали предлагать абонентам новые услуги из области мобильных платежей. Одновременно в недрах Минфина и Банка России зрел законопроект «О национальной платежной системе».

Конференция «Мобильная коммерция-2008», организованная Инфокоммуникационным союзом, стала площадкой, где все заинтересованные стороны могли выразить свою позицию.

Требуется центр кристаллизации

В оказании услуг мобильных платежей участвуют операторы сотовой связи, процессинговые компании и банки. А круг участников рынка мобильной коммерции еще шире – это и провайдеры услуг, и производители абонентского оборудования (в том числе со встроенными NFC-чипами), и розничные сети, и транспортные компании, и органы местного самоуправления.

Каждая из этих групп могла бы стать центром кристаллизации, вокруг которого формировался бы молодой российский рынок мобильной коммерции. Однако у И. Кузнецова, руководителя проекта «Мобильные платежи» Инфокоммуникационного союза и вице-президента ОАО «Банк Таврический» другое мнение. Он считает, что в России такой подход помешает перейти от пилотных проектов к коммерческим: «Все эти группы должны друг с другом сотрудничать, а не тянуть одеяло на себя, потому что оно порвется и мобильной коммерции как бизнеса не будет».

На первом этапе в опытной зоне мобильной коммерции в России было организовано три отдельных фрагмента. В каждом из них один из операторов «большой тройки», банк и процессинговая компания, объединившись, проверяли положения и технические решения концепции универсальной платежной платформы (УПП), а главное, отработывали свою бизнес-модель мобильной коммерции, свой рыночный сценарий.

Согласно решению коллегии тогда еще Минформсвязи России от 22 апреля 2008 г., рассмотревшей полученные результаты, была разработана Концепция единого центра координации мобильной коммерции. По замыслу разработчиков, Единый центр – это административный орган, объединяющий все группы участников рынка и призванный сделать мобильные платежи универсальным сервисом, доступным для абонентов всех российских операторов сотовой связи. Его цель – координация формирующегося в России рынка мобильной коммерции, выработка прозрачных условий присоединения к универсальной платежной платформе банков, платежных систем и торговых сервисных предприятий.



Цель соглашения, подписанного А. Скородумовым (Инфокоммуникационный союз) и Л. Канианинен (Mobey Forum), – информационный NFC-обмен

«Вопрос об организационной форме единого центра и его финансировании пока не решен, – сообщил И. Кузнецов, – в течение месяца-двух он будет формализован. И есть вероятность, что это будет некоммерческая организация».

Дайте шанс некредитной организации!

Привлекательность услуги мобильной коммерции для операторов сотовой связи именно в ее массовости. Если абонент, пополняя свой лицевой счет у оператора сотовой связи, будет знать, что он в любой момент сможет использовать эти деньги для оплаты услуг или товаров, естественно, он внесет сумму, превышающую его расходы на саму сотовую связь. Представьте, сколько дополнительных средств появится на счету оператора, если доля пользователей таких услуг составит 30, а еще лучше 50% от всей абонентской базы?!

Проблемы, сдерживающие активность операторов сотовой связи по превращению мобильных платежей в действительно массовую услугу, по сути, всё те же и лежат в правовом поле. За год, пока российская мобильная коммерция проходила испытания в опытной зоне, оно не претерпело изменений. Федеральный закон № 395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности» и сегодня запрещает некредитным организациям осуществлять расчеты по поручению физических лиц, что, по мнению Р. Ибрагимова, вице-президента по корпоративным и правовым вопросам ОАО «МТС», не позволяет операторам предоставлять эту услугу миллионам своих абонентов и получать от нее прибыль.



**Олимпийский маршрут
Краснодар–Сочи**

Реализация первого этапа проекта по созданию в столице зимней Олимпиады-2014 инфраструктуры бесконтактных мобильных платежей по технологии NFC, инициированного

Инфокоммуникационным союзом, началась в Краснодаре. Здесь при участии краевой администрации была зарегистрирована компания «Краснодарские платежные системы», которая, внедрив систему оплаты проезда на транспорте города с помощью универсальных бесконтактных карт по технологии MIFARE, совместимой с технологией NFC, будет распространять этот опыт на другие города региона, включая и олимпийские объекты Сочи.

По словам Ю. Колотова, директора «Краснодарские платежные системы», сначала жители города смогут оплачивать свой проезд с помощью бесконтактной карты, похожей на ту, что действует в Московском метро. Затем у них появится возможность использовать для этой цели телефоны со встроенными NFC-чипами. Объем инвестиций на первом этапе проекта составит 150 млн руб., а запуск системы в коммерческую эксплуатацию может состояться уже летом 2009 г.

А потому вместо востребованных жителями нашей страны услуг мобильной коммерции операторам сотовой связи приходится ограничиваться мобильным банкингом и мобильными платежами с использованием предоплаченных банковских карт. И подобные услуги сегодня есть в портфеле каждого из операторов «большой тройки».

Между тем, убежден Р. Ибрагимов, ни одна из этих услуг не может стать массовой. Первая требует от оператора иметь счета во всех банках, клиентами которых являются их абоненты, а от самих абонентов – замены sim-карт. Вторая заставляет абонентов, желающих пользоваться услугой, заключать договор с

банком о проведении безналичных расчетов с использованием предоплаченной банковской карты. Ситуацию усугубляет недостаточное проникновение банковской инфраструктуры в российские регионы и отсутствие банковских счетов у 60% населения.

Модель, которую операторы сотовой связи считают приемлемой, работает во многих странах мира. Ее правовую основу составляют три договора: причем два из них – договор оказания услуг подвижной радиосвязи между абонентом и оператором и договор банковского счета между оператором и банком – уже имеются. Остается заключить третий – агентский договор между абонентом и оператором, позволяющий оператору по поручению абонента перечислить определенную сумму на счет третьего юридического лица.

Для ее реализации Р. Ибрагимов предложил, во-первых, определить правовое понятие микроплатежей по сделкам, не связанным с предпринимательской деятельностью, например на сумму менее 5 тыс. руб., путем внесения поправок в ФЗ «О банках и банковской деятельности». Во-вторых, отказаться от идентификации плательщика при проведении микроплатежей и, в-третьих, – от обязательного участия банка в проведении микроплатежей, зафиксировав эти изменения в Федеральном законе от 07.08.2001 N-115 ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем».

**Кто будет контролировать
ОАО «Ромашка»?**

С тем, что действующее банковское законодательство нуждается в модернизации, согласна и А. Обаева (ЦБ РФ). Внедмо сих пор нет юридического определения не только терминов «электронные деньги» и «платежная система», но и таких вполне устоявшихся на рынке финансовых услуг понятий, как «перевод» и «платеж». Устранить эти пробелы должен закон «О национальной платежной системе», разработку которого Банк России и Минфин планируют завершить в 2009 г.

Возможно, этим документом будет предусмотрена деятельность небанковских операторов по приему платежей, но, по словам А. Обаевой, это не означает, что данный вид деятельности не будет лицензироваться. «Вы нас не убедите, что кто-то в мире без лицензии совершает переводы денежных средств населения», – заявила она, признавая, впрочем, что, скорее всего, для небанковских операторов будет разработана специальная лицензия.

У Банка России есть основания полагать, что круг организаций, готовых предоставлять гражданам услуги мобильной коммерции, не ограничится операторами «большой тройки». В этих условиях необычайно актуален вопрос: на кого будут возложены функции контроля деятельности какому-нибудь ОАО «Ромашка» и кто будет осуществлять надзор за ним?

«Вопросы безопасности платежей сегодня пересекаются с вопросами защиты потребителей, и потому необходимо подвести их под надзор», – считает М. Мамута, президент Российского микрофинансового центра.

А Р. Ибрагимов, в свою очередь, настаивал на том, что для определенных сумм, подпадающих под определение «микроплатежей» должен быть установлен льготный режим, хотя и признался, что по вопросу надзора сотовые операторы готовы сдать банкам.

«У разных кругов свое мнение, – констатировала А. Обаева, – и мы открыты для обсуждения спорных вопросов. Сознывая, что наши усилия должны быть направлены на создание единого правового поля, мы ищем баланс между инновационными технологиями, динамичным развитием общества и необходимостью для участников рынка оставаться в рамках правил, поднадзорности, проверок, социальной и бизнес-ответственности».

Александра КРЫЛОВА

Автор ждет комментариев
в своем блоге на

www.iksmedia.ru



3G в России нуждается в продвижении

В 2008 г. услуги 3G стали доступны в двух десятках российских городов. Как продвигают их операторы «большой тройки»? И готовы ли абоненты потреблять эти услуги?

По итогам II квартала 2008 г. в сетях 3G в мире насчитывалось 364 млн абонентов, или 10% всей общемировой абонентской базы сотовой связи. Доля пользователей 3G-услуг в абонентской базе российских операторов сотовой связи, по оценкам С. Савина (J'son & Partners), приведенным им на практической бизнес-конференции «3G, связь, технологии, маркетинг», составляет 1%, а ARPU – около \$55.

«Абонентам в возрасте до 30 лет интересно пользоваться мобильным доступом в Интернет на высоких скоростях, они готовы за них платить», – сделал вывод аналитик, заметив, что у «большой тройки» неплохие шансы в конкурентной борьбе с операторами проводного ШПД, которых финансовый кризис, скорее всего, вынудит пересмотреть свои инвестиционные программы.

Сегмент мобильной передачи данных – основной драйвер развития VAS в 2008 г., по мнению С. Савина, в 2009 г. продолжит рост за счет увеличения продаж мобильных телефонов и смартфонов с поддержкой 3G и развертывания новых сетей операторами «большой тройки».

Ограничить рост могут высокие цены на наиболее удобные для мобильного доступа в Интернет терминалы. Так, цена 3G-смартфона составляла \$609, а телефона с поддержкой 3G – \$493. Ситуацию могут исправить операторы «большой тройки», продвигающие контракты с 3G-модемами. С. Савин оценивает объем их продаж в 2008 г. в 500 тыс. шт.

Основная модель потребления 3G-услуг подразумевает использование USB-модемов, считает А. Сафиуллин из «Скай Линка». Его компания изначально поставила на эту модель и не прогадала: сегодня модемами пользуются более 55% абонентов оператора, абонентская база



С. Савин: «В ближайшие годы передача данных будет приносить основной доход 3G-операторам»

которого по итогам 9 месяцев 2008 г. превысила 850 тыс. человек.

«Скай Линк» первым начал предоставлять услуги 3G в России, и его опыт, несомненно, берут на вооружение те, кто идет следом. В прошлом году компания ввела безлимитные тарифы на передачу данных, но из-за резко выросшего потребления была вынуждена отказаться от этой затеи в пользу контент-ориентированных планов, предполагающих неограниченное пользование определенным интернет-сервисом («Безлимитные одноклассники», «Безлимитный Web+» и т.д.).

МТС же решил предлагать большие пакеты интернет-трафика. Тарифная политика оператора в области 3G-услуг еще только формируется. В ряде регионов, где МТС запустил сети, например в С.-Петербурге, абоненты в течение 3 месяцев смогут пользоваться 3G-сервисами бесплатно. «Можно пойти по пути разделения цен на 1 Мбайт данных, переданный по сети 2G и по сети 3G, а можно, понимая, что большая часть трафика уже идет по сети 3G, постепенно снижать цену», – уклончиво ответил П. Ройтберг, директор департамента по развитию продуктов и услуг «МТС Россия», на вопрос об избранном оператором подходе к тарификации услуг 3G.

По мнению Д. Орехова (УК «Цифроград»), недостаточное давление

операторов «большой тройки» на пользователей, а также несфокусированная и нескоординированная маркетинговая политика и взаимная конкуренция тормозят развитие 3G-рынка в России. Сегодня, по его данным, телефоны с поддержкой 3G имеют около 10,2 млн человек, т.е. каждый 11-й абонент сотовой связи. Если операторы начнут работать над повышением вовлеченности пользователей в высокие технологии, у рынка появится шанс поднять к середине 2010 г. долю продаваемых в России 3G-терминалов в общем объеме продаж мобильных телефонов с 16 до 50% и привлечь 35 млн 3G-пользователей. Добиться положительных результатов на этом фронте, считает Д. Орехов, можно, предложив людям видимую, значимую для них, простую и доступную 3G-услугу – видеозвонок.

О недостаточности продвижения 3G-услуг операторами «большой тройки» в городах, где уже построены сети, говорил и А. Прохоров («Эльдорадо-Связь»). Пример – сайты всех трех операторов в Санкт-Петербурге. Впрочем, отметил он и полное отсутствие какого-либо упоминания о 3G-услугах на сайте мобильных ритейлеров.

По мнению А. Прохорова, на реализацию стратегии win-win в отношениях двух групп игроков могли бы сыграть помощь оператора в превращении ритейлера в сервис-провайдера, повышение заинтересованности ритейлерских сетей в продаже услуг мобильной передачи данных, прозрачность денежных потоков, позволяющая ритейлеру понять, на чем и сколько он заработал.

Операторы «большой тройки» понимают, насколько важна роль розничных сетей в развитии нового рынка, и прилагают немало усилий для того, чтобы взять их «под свое крыло». Поможет ли это им в продвижении 3G-услуг?

Александра КРЫЛОВА

«Русат»: 35 спутников на одну антенну



Приемопередающий телепорт оператор спутниковой связи «Русат» начал строить в 2002 г. Тогда же была установлена первая антенна, нацеленная на спутник Intelsat-904. В 2004 г. к ней добавилась антенна для работы со спутником «Ямал-200», а в 2007 г. – еще одна, расширившая географию работы телепорта на Восточную Европу. А совсем недавно компания запустила в эксплуатацию принципиально новый для России приемный телепорт.

Об этом проекте рассказывает первый заместитель генерального директора компании и директор телепорта «Русат» **Олег ВАТУЛИН**.

– Почему «Русат» решил строить именно приемный телепорт?

– У жителей Москвы и ее окрестностей проблем с телевидением и радио нет – здесь транслируется масса эфирных и кабельных каналов. Но Россия страна большая и во многих ее регионах ситуация иная: местное радио и два-три телевизионных канала с качеством картинки ниже среднего. Доставить туда ТВ-сигнал и цифровое радио можно только через спутник. Наша цель – предоставить вещателям услуги по передаче сигнала на спутники «Ямал-200» и Intelsat-904, откуда он может транслироваться на спутниковые станции по всей территории страны. Как правило, вещатели сами формируют набор ТВ-каналов для своей аудитории: новости, спорт, художественные фильмы, фильмы о животных, детские передачи и т.д. В принципе такого контента в мире очень много. В точках стояния 13° и 36° в.д. находится довольно много спутников, которые вещают на Европу массу ТВ-каналов. Обычная мировая практика такова: ТВ-вещатели договариваются с владельцами нужного телевизионного контента о его приеме и ретрансляции через спутник на другую территорию, в данном случае – на территорию России. При этом вещатели могут вставлять в программы свою рекламу, местные новости и т.п. Для приема всего контента с разных спутников мы и решили строить приемный телепорт.

– Свой первый приемопередающий телепорт «Русат» строил около трех месяцев, а на создание последнего ушел фактически год. Почему так получилось?

– В ходе реализации нового проекта мы поняли, что надо менять саму концепцию организации телепорта, хотя поначалу пошли традиционным путем. Решили собрать весь контент в одном месте и предоставить вещателям возможность выбирать из нескольких тысяч



Олег ВАТУЛИН

программ те несколько десятков, которые им нужны.

Посчитали, сколько для этого нам понадобится антенн. В Москве, где находится телепорт, сектор обзора спутников составляет порядка 90°, а спутники располагаются на орбите с шагом 2° по долготе. Получается, что нужно охватить 40–45 спутников и установить столько же антенн. Причем для обеспечения надежности и высокого качества приема диаметр антенны должен составлять от 2,4 до 3,8 м, следовательно, для установки 40 антенн потребуется слишком большая территория. И тогда появилась идея построить телепорт на основе многолучевой антенны Simulsat американской компании ATCi. Такая антенна способна принимать сигналы одновременно с 35 спутников, расположенных в секторе 70°: от 15° з.д. до 55° в.д. Пусть это не весь доступный из Москвы сектор обзора, но с помощью Simulsat мы смогли закрыть те азимуты, для которых у нас на тот момент не было антенн. Для спутников в позициях 60, 85 и 90° в.д. (вне зоны охвата Simulsat), у нас уже есть три 9-метровые антенны. Если же понадобится принять сигналы еще одного-двух спутников, то поставим для них антенну (или пару антенн) диаметром 2,4 м.

Хотелось бы подчеркнуть, что Simulsat – первая в России многолучевая антенна и установлена она на крыше четырехэтажного здания нашего офиса. Это потребовало гораздо более серьезного подхода к проектированию по сравнению с «наземным» вариантом. Из-за весьма внушительных размеров антенны (9 м в ширину и 6 м в высоту) была сконструирована специальная опорная рама, способная выдержать большие ветровые нагрузки. Для проектирования рамы мы не привлекали сторонних подрядчиков, весь монтаж выполнили своими силами.

– **На какие спутники нацелена ваша новая антенна?**

– По своим характеристикам Simulsat соответствует антеннам диаметром 4,6 м, работающим в С-диапазоне, и 3,8 м в Ки-диапазоне. Пока мы установили на нее 15 об-



лучателей для приема сигналов телевизионных и радиопрограмм с 15 спутников (на них уже есть заказы). Это спутники «Ямал-202», «Экспресс-AM1», «Экспресс-AM22», Sirius 2, ABS1, Hot Bird, Astra, Eutelsat W2, Eutelsat W4 и др. Когда появятся заказы на другие спутники, мы дооснастим антенну дополнительными облучателями и установим оборудование для приема соответствующих программ.

– На каких заказчиков вы ориентируетесь?

– Прежде всего мы рассчитываем на тех вещателей, которые, сформировав из принятого контента пакет телевизионных и радиопрограмм, будут использовать наши же ресурсы для последующего подъема сигнала (uplink) на спутник через приемопередающий телепорт. Другая наша целевая аудитория – это операторы эфирного цифрового телевизионного вещания в форматах DVB-T и DVB-H (рядом с телепортом находится вышка нашего партнера компании «Октод», оснащенная соответствующим передающим телевизионным оборудованием). Кроме того, наш телепорт связан резервированными оптическими линиями связи с технологическими площадками на узлах ММТС-9, ММТС-10 и ММТС-5, поэтому воспользоваться нашими услугами могут также кабельные операторы и провайдеры оптических сетей.

– Какую наземную инфраструктуру вы предоставляете клиенту?

– Вся наша инфраструктура выстроена вокруг основной услуги спутниковой связи и потребностей заказчика. Заказчик может разделять принятые с антенн потоки и формировать собственные программы, используя наш дата-центр с резервированной системой кондиционирования, источниками бесперебойного питания и дизель-генератором. В дата-центре клиенты могут установить и собственные стойки с оборудованием и арендовать серверы у нас. Кроме того, мы обеспечиваем передачу данных по оптическим каналам на уже упомянутые узлы обмена трафиком. В общем, стараемся предложить клиенту максимально полный набор услуг и сконцентрировать все оборудование в одном месте, чтобы его легче было обслуживать.

– Ну и традиционный вопрос о планах дальнейшего развития нового телепорта.

– В ближайшее время мы собираемся оснастить телепорт профессиональными приемниками ТВ-сигналов и другим оборудованием, с помощью которого можно выделять из спутникового сигнала конкретные программы и формировать из них пакеты в заданном формате для DVB-T, DVB-H или DVB-S вещания. Для начала это будет небольшой пакет из 10–15 программ, на примере которого мы сможем продемонстрировать клиентам возможности телепорта, а дальнейшее развитие будет зависеть от потребностей заказчиков.

Заметного притока клиентов мы ожидаем в 2009 г. с запуском спутника Intelsat-15 (точка стояния 85° в.д.). Как известно, сейчас в России наблюдается острый дефицит спутникового ресурса, и мы надеемся, что Intelsat-15 позволит хотя бы отчасти решить эту проблему. Мы заключили с компанией Intelsat договор сроком на 7 лет на аренду на этом спутнике двух транспондеров Ku-диапазона общей емкостью 72 МГц. Уже построена отдельная 9-метровая антенна для работы через спутник Intelsat-15, так как он будет располагаться вне зоны действия многолучевой антенны Simulsat. Мы не собираемся просто перепродавать новый спутниковый ресурс, это нам неинтересно. Мы хотим развивать технологии, использующие спутниковый ресурс, хотим расширить пропускную способность телепорта, географический охват и набор предоставляемых услуг. Intelsat-15 – это спутник с высокой энергетикой сигнала (53–48 дБВт в зоне луча), он позволит организовать непосредственное спутниковое телевизионное и радиовещание на антенны диаметром 0,9 м в восточных регионах нашей страны, там, где до сих пор приходится ставить антенны диаметром 1,2 или 1,8 м, непригодные для подавляющего большинства частных клиентов. Есть интересные планы и в области VSAT-технологий, но их перспективы сильно зависят от того, распространит ли регулятор упрощенную процедуру регистрации VSAT-станций на иностранные спутники. Без этого рынок VSAT развиваться не будет.

– В какую сумму вам уже обошелся этот проект и потребует ли он каких-то инвестиций в будущем?

– На строительство, закупку оборудования и монтажные работы мы потратили в общей сложности 8,1 млн руб. На дооснащение телепорта дополнительным оборудованием для разделения потоков и формирования пакетов ТВ-программ, по нашим оценкам, потребуется еще около 15 млн руб. Но все это оборудование мы будем закупать и устанавливать под конкретные проекты и в соответствии с конкретными требованиями заказчиков. Согласно расчетам, срок окупаемости нового приемного телепорта составит от двух до трех лет. Особо подчеркну, что весь проект финансировался исключительно из собственных средств компании «РусСат». Никаких кредитов мы не берем и, следовательно, проблем с их возвратом не имеем. Такова наша принципиальная позиция.

Беседовала Евгения ВОЛЫНКИНА



11-13 марта 2009 г. в Казани пройдет **12-я специализированная выставка «Связь-2009».**

Тематика выставки: автоматизированные системы связи и системы управления связью; системы и аппаратура телефонной, радио-, спутниковой и космической связи; системы контроля, информационная безопасность каналов связи; оптоэлектроника, электронные компоненты; интерактивный сервис в кабельных сетях; системы и аппаратура передачи данных, коммутационное оборудование; контрольно-измерительная техника для обеспечения качества и контроля в системах связи; услуги сетей связи (местная, международная связь, IP-телефония, доступ в Интернет); локальные, корпоративные и глобальные сети (оборудование, технологии); видеоконференцсвязь; перспективные разработки в области связи и др.

В деловой части программы – тематические семинары, конференции, презентации проектов, оборудования и технологий.

Тел./факс: (843) 570-5107, 570-5111
d4@expokazan.ru
www.exposecurity.ru,
www.expokazan.ru

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

Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
02-05.02. Москва. ВК «МИДЭКСПО»: www.cstb.ru	11-я международная выставка и конференция CSTB-2009
03-06.02. Москва. Выставочный холдинг MVK: www.cabex.ru	8-я международная специализированная выставка кабелей, проводов, соединительной арматуры, техники прокладки и монтажа кабельно-проводниковой продукции CABEX-2009
17-18.02. Москва. Интернет-портал iFin.ru при поддержке Ассоциации российских банков: http://forum.ifin.ru	9-й международный форум iFin-2009 «Электронные финансовые услуги в России»
24-27.02. Москва. Terrapinn: www.terrapinn.com/2009/twr/C7957.stm	3-я международная конференция Telecoms World Russia & CIS 2009
11-13.03. Казань. ВЦ «Казанская ярмарка»: www.expokazan.ru/rus/exhibitions/calender2009	12-я специализированная выставка «Связь-2009»
17-20.03. Уфа. ВЦ «БашЭКСПО»: www.bashexpo.ru	14-я специализированная выставка информационной техники и технологий, программных продуктов, систем и средств телекоммуникаций, защиты информации «Связь. ИнфоКом-2009»
18.03. Москва. Агентство «iKS-Консалтинг»: www.hitechmarketing.ru	Международная конференция «High-Tech Marketing: Формирование спроса на новые high-tech-продукты и услуги»

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprofi.ru

Еще больше на

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ **High-Tech Marketing**

Маркетинг новых продуктов и услуг в телекоммуникациях
27 мая, 2009 г. ■ Казахстан ■ г. Алматы



Организаторы Международной конференции High-Tech Marketing:

iKS Агентство iKS-Consulting
<http://www.iks-consulting.ru>
CONSULTING +7 (495) 505-1050, 604-4888

реклама

**Выставки, семинары, конференции**

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
23–24.03. Москва. Форт-Росс: www.cso-summit.ru	2-й съезд директоров по информационной безопасности Russian CSO Summit II
25.03. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com/conferences	5-я Всероссийская конференция «ИТ-аутсорсинг-2009»
26–27.03. Москва. Infor-media Russia: www.infor-media.ru	5-я ежегодная международная конференция «Конвергенция фиксированных и мобильных сетей-2009» (FMC-2009)
31.03–01.04. Стамбул. Informa Telecoms & Media www.comworldseries.com	Конференция EurasiaCom-2009
01–03.04. Москва. АДЭ: www.rans.ru/arrangements/conf_secure2009	8-я международная конференция «Безопасность и доверие при использовании инфокоммуникационных сетей и систем»
01.04. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com/conferences	4-я конференция SOA-2009
22–24.04. Нижний Новгород. «Нижегородская ярмарка»: www.yarmarka.ru	Международный форум информационных технологий

www.iksprofi.ru**ИЩИТЕ** все мероприятия на ИКС-профи. Планируйте свое время

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

22–24 апреля 2009 г. в Нижнем Новгороде состоится **Международный форум информационных технологий**, организованный правительством Нижегородской области и ЗАО «Нижегородская ярмарка».

Цель форума – выработка стратегических путей совершенствования инновационной деятельности в сфере ИТ, формирование конкурентоспособного отечественного рынка и освоение передовых ИТ. Основные задачи: изучение современных компьютерных разработок, презентация новинок ПО, аккумуляция усилий органов власти, предприятий и фирм Нижегородской области для развития региона как ИТ-лидера.

Структура форума состоит из конгресса и экспозиционной части, представляющей передовые разработки ведущих ИТ-компаний, предприятий, вузов и др. В программе конгресса – проведение научно-практических конференций, круглых столов и тематических семинаров.

В рамках форума пройдут выставки «Информационные технологии и системы» и «Образование. Карьера».

Тел. +7 (831) 433-66-26, 277-5590
www.yarmarka.ru

8-я международная конференция**БЕЗОПАСНОСТЬ И ДОВЕРИЕ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫХ СЕТЕЙ И СИСТЕМ**

1-3 апреля 2009 года • г. Москва, Президент Отель

Конференция проводится общественно-государственным объединением «Ассоциация документальной электросвязи» при поддержке Минкомсвязи России.

В первый день конференции состоятся учебные лекции, во второй и третий дни – пленарные и секционные заседания.

Основные темы конференции:

- информационная безопасность в операторском бизнесе;
- обеспечение информационной безопасности при работе в сети Интернет;
- обеспечение СОПМ на IP-сетях;
- управление идентификацией пользователей и приложений;
- безопасность критических инфокоммуникационных инфраструктур;
- стандартизация, внедрение и оценка информационной безопасности;
- управление ССОП в условиях ЧС и ЧП;
- совершенствование нормативной базы обеспечения информационной безопасности на ССОП;
- порядок ввоза и экспорта криптографических средств;
- защита прав субъектов персональных данных;
- обеспечение безопасности при использовании технических средств связи иностранного производства;
- защита пользователей от угроз информационной безопасности;
- этические проблемы обеспечения информационной безопасности.

Приглашаем Вас на международный форум 2009 года по обеспечению информационной безопасности инфокоммуникационных сетей и систем!

реклама