

Издается с мая 1992 г.

**Издатель**ЗАО «ИКС-холдинг»  
Ю.В. Овчинникова**Генеральный директор**

Д.Р. Бедердинов – dmitry@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**С.А. Брусиловский, Ю.В. Волкова,  
А.П. Вронец, Н.Б. Кий, А.С. Комаров,  
А.В. Коротков, К.И. Кукк, Б.А. Ластович,  
Ю.Н. Лепихов, Т.А. Моисеева, Г.Е. Моница,  
Н.Н. Мухитдинов, Н.Ф. Пожитков, Н.Н. Репин,  
В.С. Ромбро, В.В. Терехов, И.В. Шиббаева,  
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**А.Г. Барсков, Е.А. Волянкина,  
А.Е. Крылова, Л.В. Павлова**Редактор**

Ю.М. Севрюкова – js@iks-media.ru

**Дизайн и верстка**

Д.А. Подъяков, А.Н. Воронова

**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  
Г.Н. Новикова, зам. коммерческого  
директора – galina@iks-media.ru  
Е.О. Самохина – es@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.ru

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

© «ИнформКурьер-Связь», 2009

**Адрес редакции:**127254, Москва,  
Огородный пр-д, д. 5, стр. 3  
Тел.: (495) 785-1490, 229-4978.  
Факс: (495) 229-4976.  
E-mail: iks@iks-media.ru

Адрес в Интернете: www.iksmedia.ru

РЕДАКЦИЯ ПОЛЬЗУЕТСЯ  
услугами  
сети «МегаФон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080  
№ 7-8/2009 подписан в печать 16.07.09.  
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.  
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



«Бизнес-модель FMC лучше всего реализовать, используя концепцию NGN, на технологической архитектуре IMS с использованием технологии Softswitch».

Не пугайтесь. Расшифровку этой заковыристой фразы вы найдете в одной из статей номера, который держите в руках. И заодно развеете некоторые иллюзии.

В кризис очень важно точно предвидеть будущее – цена ошибки возрастает многократно, как и опасность на посткризисном повороте очутиться на обочине.

Что мешает просчитывать будущее? Иллюзии, объяснимая человеческая слабость, непростительная в бизнесе. И бороться с ней тем труднее, чем с большим энтузиазмом на нее работает целая невидимая индустрия. Ведь верно говорят: воображаемый мир приносит вполне реальные выгоды, если заставить в нем жить других.

Есть иллюзии безвредные и забавные, как маркетинговый ход по продаже стиля жизни. Есть вредные при неправильном употреблении, например все та же знаменитая линейка NGN-IMS-FMC-Softswitch. Есть опасные, вводящие в заблуждение целое общество. И чем шире ареал распространения иллюзии, тем ярче цвет опасности.

Как-то я уже писала о бумажном плакате в нашем ЖЭКе (такой наверняка есть и в вашем) с надписью «Единое информационное окно» и очередями у нескольких окошек-бойниц. А недавно, оформляя новый загранпаспорт с биометрией, я услышала от сотрудницы миграционной службы доверительное: «Ну и зачем вам эта биометрия? Проблем хотите? Чипы размагничиваются, если документ неудачно положить на телевизор. Да и на границе случаются задержки – у них там что-то не прочитывается. От них сейчас отказываются. Не готовы еще наши технологии».

Чем не символы великой иллюзии информационного общества, которое мы строим как минимум десятилетие? Еще один символ – бесплодная программа «Электронная Россия», клонящаяся к закату и уже отыгравшая свою роль в чьих-то политических и финансовых интересах (см. **Актуальный комментарий**). На смену ей была готова прийти краткосрочная «коллега» с более прагматичным, но не менее скомпрометировавшим себя названием «Электронное правительство». Но ее на переправе сменила новая восходящая звезда – с неудачной аббревиатурой ДЦП «Информационное общество». Известно о ней немного – думаю, и ее будущим создателям тоже: 8 лет срока, концепция – к ноябрю, еще одна попытка ликвидировать цифровой региональный разрыв.

А нужна ли такая глобальная интеграционная программа на территории России? Электронная Эстония – понятно, Казахстан – допустим. Но Электронная Югра, Калмыкия и Саха Якутия никогда не встанут рядом, не могут быть сравнимы и в одну программу не уместятся – разные у них дороги и дураки, инфраструктура и менеджеры. Пусть себе ведомства занимаются электронным документооборотом и автоматизируются по единым стандартам. Крупным и самобытным регионам надо дать возможность информатизироваться самостоятельно и по своей собственной «колодке».

Почему-то у неудачных масштабных начинаний складываются негармоничные имена – СНГ, ГИБДД, ЕГЭ. Теперь появилась ДЦП. Иллюзия продолжает работать. А как утверждал лорд Булвер-Литтон, «содержание воздушных замков обходится очень дорого».

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

# НОВОСТИ

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

Информационное общество. Для кого строим?

8 ЛИЦА

9 ПЕРСОНА НОМЕРА

Юрий ДОМБРОВСКИЙ. Рыцарь свободной конкуренции

## КОМПАНИИ

12 Новости от компаний

## СОБЫТИЯ

21 В Калуге есть всё

22 Бизнес под диктатом клиента

24 «О» и «В» сидели на трубе

26 «Ростелеком» готовится к освоению Севера

## СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

27 К. АНКИЛОВ. Волгоградская гармония

28 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



9

**Персона номера**  
Юрий ДОМБРОВСКИЙ. Рыцарь свободной конкуренции



21

**В Калуге есть всё**

## ТЕМА



спонсор темы

### ЦОД: СТРОИТЬ НЕЛЬЗЯ АРЕНДОВАТЬ 30

#### Фокус

32 ЦОДификация страны в эпоху кризиса

#### Цена вопроса

34 А. ПАВЛОВ. Арифметика ЦОДостроения и ЦОДоэксплуатации

37 С. БАРЫШЕВ. Из CAPEX'a в OPEX через аутсорсинг

#### Гуру

38 С. ЛЫСАКОВ. Арендовать! В 99 случаях из 100

#### Особое мнение

39 Д. ШАРОВ. От дефицита к перепроизводству один шаг?





## ДЕЛО

### Экономика и финансы

54 А. ЗАЙЦЕВА. Телекомы опустились ниже 1000

### Рубежи обороны

56 Р. ХАЙРЕТДИНОВ. Правовой ландшафт просмотра сообщений

### Бизнес-модель

58 Б. ПОТТЕРИЛ, Д. РАССЕЛ. Сети совместного использования: время пришло

61 В. МАКСИМЕНКО, М. ВАСИЛЬЕВ. NGN-IMS-FMC-Softswitch. Как соотносить понятия и бизнес-модели?

### Решение

65 Д. КУТЯВИН. Как переходить на PTN?

### Управление

67 А. СЪЁМАН, Ф. ЛЬЮНГБЛОМ, Ш. ОБЕРГ. Эффективность эксплуатации сетей – преимущество в конкуренции и источник доходов

### Доля рынка

70 Schäfer IT Systems намерена войти в первую тройку

93 **Читайте в следующем номере**

### На портале IKS MEDIA

94 Блог, еще раз блог!

### Сценарий

40 Д. СИНИЦЫН.  
Наш выбор – собственные ЦОДы

### Позиция

42 А. МАРТЫНЮК.  
Потратить с умом – значит сэкономить

### Проекты

44 Большим операторам – большие проекты

### Подробности

45 И. КРУТОВ. Расходы на оптимизацию окупятся

46 С. БЕРЕЗИН. Виртуализация с моральным удовлетворением

47 Д. КРИКОВ. Виртуальная реальность оптимизации ЦОДа

47 В. МЕШААКИН. От SaaS к DaaS

### Дискуссионный клуб «ИКС»

48 Практика ЦОДопотребления



## «ИКС» pro ТЕХнологии

72 А. БАРСКОВ. Технологии мейнстрима. Что показал «Связь-Экспокомм»?

81 А. БАРСКОВ. Отказоустойчивые ИБП: модульные или моноблочные?

87 И. БАКЛАНОВ. FTTx/PON: измерения и эксплуатация

90 **Новые продукты**



# NEWS

- 1 EDITOR'S COLUMN
- 6 TOPICAL COMMENTARY  
Information society. Who are we building for?
- 8 PROFILES
- 9 PERSON OF THE ISSUE  
Yuriy DOMBROVSKY. The knight of free competition
- COMPANY
- 12 Company news
- EVENTS
- 21 Kaluga has it all
- 22 Business under a Client's dictate
- 24 "O" and "B" sat on a wall
- 26 "Rostelekom" getting ready for mastering the North
- SUBJECT OF FEDERATION
- 27 K. ANKILOV. Volgograd harmony
- 28 CALENDAR OF EVENTS

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



# 9

## PERSON OF THE ISSUE

Yuriy DOMBROVSKY.  
The knight of free competition



# 21

Kaluga has it all

# COVER STORY



## DATA CENTER: to build impossible to rent 30

### Focus

32 Data centerification of the country in times of crisis

### Price of the issue

34 A. PAVLOV. Data center arithmetic: construction and operation

36 S. BARYSHEV. From CAPEX to OPEX through outsourcing

### Guru

38 S. LYSAKOV. To rent! In 99 cases out of 100

### Special opinion

39 D. SHAROV. From deficit to overproduction – one step?



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



## YOUR SUCCESS IS OUR GOAL!

Contact us for 2008 editorial calendar!

### Scenario

- 40 D. SINITSYN. Our choice – own data centers

### Aspect

- 42 A. MARTYNYUK. Spending smartly – means saving

### Project

- 44 Big projects for big operators

### Details

- 40 I. KRUTOV. Optimization expenses will repay themselves

- 46 S. BEREZIN. Virtualization with a moral satisfaction

- 47 D. KRIKOV. Virtual reality of data center optimization

- 47 V. MESHALKIN. From SaaS to DaaS

### IKS discussion club

- 48 Practice of data center consumption



## BUSINESS

### Economics and finance

- 54 A. ZAYTSEVA. Telecoms dropped to less than 1000

### Defense lines

- 56 R. KHAIRETDINOV. Legal landscape of message viewing

### Business model

- 58 B. POTTERILL, D. RUSSELL. Sharing networks: the time's come

- 61 V. MAKSIMENKO, M. VASILYEV. NGN-IMS-FMC-Softswitch. How to correlate concepts and business models?

### Solution

- 65 D. KUTYAVIN. How to switch over to PTN?

### Management

- 67 A. SJÖMAN, F. LJUNGBLOM, S. ABERG. Efficiency of networks operation – an advantage in the competition and a source of income

### Market share

- 70 Schäfer IT Systems is to enter the top three

### 93 Read in the next issue

### On IKSMEDIA portal

- 94 Blog, blog once again!

## IKS proTECHnologies

- 71 A. BARSKOV. Mainstream technologies. What has "Svyaz-Expocomm" showed?

- 88 A. BARSKOV. Fault-tolerant UPS: module or monoblock?

- 91 I. BAKLANOV. FTTx/PON: measurements and operation

- 92 New products

# Информационное общество Для кого строим?

Федеральная целевая программа «Электронная Россия (2002–2010 годы)» скоро официально прикажет долго жить, но фактически она уже умерла. На смену ей, судя по всему, придет новая долгосрочная целевая программа (ДЦП) «Информационное общество (2011–2018 годы)» с гораздо большим бюджетом. Но каков будет результат? Заметит ли само «общество» в 2018 г., что оно стало «информационным»?

## Благие намерения

Идея программы «Электронная Россия» возникла в 2000 г., но правительство одобрило ее лишь в 2002 г. после череды долгих согласований с различными ведомствами и заинтересованной частью делового сообщества. Читая программу по прошествии стольких лет, с высоты нынешнего опыта, становится ясно, что она изначально была обречена. Взять хотя бы первый пункт в списке основных целей программы: «создание условий для развития демократии». Глядя на сегодняшние реалии, так и хочется сказать: «без комментариев».

Вторая цель была не менее благой: «повышение эффективности функционирования экономики, государственного управления и местного самоуправления за счет внедрения и массового распространения ИКТ». Разработчики федеральной целевой программы также считали, что ее реализация «позволит преодолеть отставание России от развитых стран в уровне использования и развития ИКТ».

В 2001 г. уровень проникновения Интернета в Москве составлял 12%, а в среднем по России это были считанные проценты, тем не менее начальный вариант «Электронной России» предназначался, в общем-то, для широких слоев граждан. Однако с распространением Интернета работы, проводимые в рамках программы, наоборот, все больше съезжались и все дальше уходили от народа: органы госуправления решили ограничиться собственной информатизацией. В итоге в 2006 г. в ФЦП «Электронная Россия» были внесены изменения и поставлена задача создания электронного правительства. С первым этапом его формирования, реализацией внутриведомственной информатизации дела обстоят лучше всего: практически все ведомства накупили компьютерной техники, обеспечили себя доступом в Интернет, внедрили разные информационные системы, а кое-где даже наладили внутренний безбумажный документооборот. С межведомственной информатизацией картина выглядит похуже, ну а с предоставлением в электронном виде государственных услуг юридическим лицам и населению дела совсем плохи.

Причем за годы «ударного» строительства электронного правительства Россия в рейтинге ООН, характеризующем готовность 192 стран мира к электронному правительству, умудрилась скатиться с 50-го места в

2005 г. на 60-е в 2008 г., а по индексу развития государственных веб-сайтов с 56-го на 92-е. Следствием этого стало то, что в феврале 2009 г. на заседании Совета по развитию информационного общества Президент РФ Д. Медведев назвал российское электронное правительство химерой. Все опять зашевелились, и 25 июня с.г. увидело свет Распоряжение Правительства РФ № 872-р с перечнем из 46 базовых государственных услуг, которые к 2015 г. (начиная с 2011 г.) должны предоставляться «с использованием информационных и телекоммуникационных технологий (в том числе в электронном виде)». А 2–3 июля 2009 г. на Тверском социально-экономическом форуме «Информационное общество» состоялось обсуждение плана реализации стратегии развития информационного общества в России, и там же советник президента Л. Рейман заявил, что финансирование этого плана в 2009–2011 гг. составит 152 млрд руб. (куда там «Электронной России» с ее 32 млрд руб.).

## Другого народа нет

В том, что российские чиновники смогут освоить любые суммы, никто не сомневается, но хотелось бы получить какой-то полезный для населения результат. А какой результат нужен нашим согражданам? Для кого строилась «Электронная Россия», а теперь будет строиться «Информационное общество»?

Выступавший на форуме административный директор Российского агентства развития информационного общества (РАРИО) С. Тактаев привел такие цифры: по данным ВЦИОМ, по состоянию на ноябрь 2008 г. 65% российских граждан не пользуются Интернетом, причем в относительно крупных городах компьютером пользуется лишь 46% населения, а в малых городах и сельской местности уровень компьютеризации граждан не превышает нескольких процентов. Более того, с компьютерами имеют дело практически лишь обладатели дипломов о высшем образовании, а вот людей со средним и средним специальным образованием они обычно мало интересуют. Есть еще и старшее поколение, чья молодость прошла до наступления эры ПК. И тут к образовательному барьеру добавляется еще и психологический. Выход один – обучение. Причем должны существовать несколько курсов с разными уровнями и

разными скоростями обучения. Одним (например, пенсионерам) нужен какой-то базовый уровень, другим – навыки поиска работы в Сети, третьи хотят освоить процесс обучения через Интернет, четвертые мечтают удаленно работать...

### А как «у них»?

По такому пути шли все страны, где информационное общество разной степени зрелости уже есть. Например, в Эстонии в течение трех лет работала программа по обучению 100 тыс. человек (и особенно пожилых людей) навыкам работы с компьютером и Интернетом. Причем развитие информационных технологий шло одновременно с административной реформой в стране. Зато теперь Эстония чуть ли не самое продвинутое с точки зрения информационного общества европейское государство. Как рассказал на форуме представитель Министерства экономики и коммуникаций Эстонии, через Интернет там голосуют на выборах, заполняют налоговые декларации, регистрируют компании, оформляют пенсии, узнают школьные оценки детей и состояние своих банковских счетов. В общем, в присутственное место гражданину Эстонии нужно приходиться лично только в двух (!) случаях: для оформления рождения ребенка и смерти человека; все остальные государственные услуги можно получить от электронного правительства через Интернет, используя для авторизации и цифровой подписи идентификационную пластиковую карту с цифровой подписью.

Есть и другие примеры информатизации в государствах бывшего СССР. Пять лет назад начал строить электронное правительство Казахстан. В 2007 г. в республике была запущена программа снижения информационного неравенства: по всей стране было открыто более 2500 классов, где все желающие могли пройти единый курс компьютерной грамотности длительностью 40 часов с итоговым тестированием и получением сертификата. Основные цели программы: увеличить долю грамотного населения в сфере компьютерных технологий до 20% и до такого же уровня повысить проникновение сети Интернет (сейчас он составляет 14%).

В принципе в России есть регионы, где уровень информатизации намного выше общенационального. Один из таких лидеров – Ханты-Мансийский автономный

округ. Там разработан стандарт для обучения информационным технологиям государственных и муниципальных служащих, идет обучение и населения. В 2008 г. компьютерные курсы бесплатно прошли 5 тыс. льготников. Правда, в этом году денег на обучение народа из бюджета не выделили из-за кризиса, поэтому льготников, имеющих право на бесплатное обучение, смешивают с коммерческими слушателями в соотношении 7:3.

В общем, не имеющая нефти Эстония может себе позволить компьютерное обучение 100 тыс. своих граждан, а мы, выходит, нет.

### Чего же боле?

Наши граждане давно привыкли к тому, что власти живут в каком-то параллельном мире. Поэтому, как показывают опросы, несмотря на довольно приличный уровень проникновения Интернета, мы не очень-то ожидаем от государства предоставления услуг в электронном виде. Возможно, потому, что не знаем, как это удобно и выгодно, ведь электронное правительство взяток не берет (именно поэтому чиновники будут сопротивляться до последнего). По данным Института развития информационного общества, всего пять федеральных ведомств (6%) позволяют на своих сайтах заполнять и отправлять бланки документов. И уж тем более мы не рассчитываем на пятую, высшую по методике ООН, стадию развития веб-сайтов госорганов, предполагающую наличие на них возможностей и соответствующего инструментария для «вовлечения граждан в обсуждение и принятие решений». Таких продвинутых сайтов федеральных органов исполнительной власти всего шесть, или 7,1%. Правда, есть большие сомнения, что предложения граждан на этих сайтах кто-то вообще читает, не говоря уже о том, чтобы их использовать.

О важности учета мнения «электората» по поводу компьютеризации взаимодействия государства и граждан говорили на Тверском форуме все выступавшие, реально занимающиеся внедрением электронного правительства. Для российских реалий это выглядит, мягко говоря, утопично – у нас привыкли загонять народ к счастью железной рукой. Поэтому, наверное, никто не удивится, если все опять пойдет по традиционному сценарию: деньги освоены, всем спасибо, все свободны. ИКС

## Кбайт цитаток

«Нужно, чтобы информационная система находилась в гигиеническом состоянии»

«Эта красота требует жертв, и первой жертвой может стать информационная безопасность»

«10 лет назад покупка лицензионного диска была глупостью»

«Если это инициатива государства, то вопрос о готовности или неготовности оператора отпадает сам собой»

«Связь, наверное, меньше всех страдает от кризиса, потому что сообщить о том, что начался кризис, нужно по системам связи»

«Этот рынок еще не знает, что у него есть объем»

«Мы предлагаем размещение критического сервера в ЦОДе для защиты от людей в сапогах»

«Подача заявок на частоты у нас напоминает игру «морской бой»: попал – не попал»

«Можно скромно сказать, что мобильная связь является драйвером мировой экономики»

«Телекоммуникации будут развиваться, если государство будет честным»

«Судя по сайту Россвязьнадзора, случаев невыполнения требований закона «О персональных данных» уже много, но нет ни одного случая нанесения ущерба вследствие его несоблюдения»

«Аутсорсинг – как ящерица, которая потеряла хвост... и продолжает продавать, продавать, продавать...»

«Участие в выставках: бессмысленно рубятся немислимые деньги. На вложенный доллар – 15 центов отдачи. Нужные люди сидят в дорогих ресторанах, а посетители ходят с пакетами, где еждневники и ручки с логотипами. Убогое зрелище»



Строители и «эксплуататоры» центров обработки данных, так же как и многие другие компании, заняты сейчас сокращением издержек (→ см. с. 32–55 ←). Гости нашей рубрики согласны с тем, что экономить в период кризиса можно и нужно, но делать это надо с умом и лучше всего – с помощью новых технологий.



**Валерий Викторович ШОРЖИН,**  
директор по ИТ  
Корпоративного  
центра  
ОАО «МТС»

Родился в 1963 г. В 1986 г., окончив с отличием МВТУ им. Н.Э. Баумана, начал работать в НИИ радиофизики.

С 1993 по 1996 г. – в Управлении автоматизации банковских технологий АКБ «Тверь-универсал банк».

С 1996 г. – в СЦС «Совинтел» – инженер связи, руководитель группы анализа и контроля трафика, директор департамента контроля и развития сети, а с 2000 по 2006 г. – директор по ИТ. В 2006–2008 гг. – директор по ИТ и главный технический директор альтернативного оператора «Фарлеп-Инвест» (Украина).

С июля 2008 г. – директор по ИТ Корпоративного центра МТС.

Женат, трое детей. Хобби – современная литература и путешествия.



**Павел Игоревич АВЕРКИН,**  
начальник управления развития и сопровождения продуктов департамента продуктов и маркетинга ОАО «Ростелеком»

Родился в 1975 г. в Москве. В 1999 г. окончил Московский государственный университет природообустройства, а в 2003 г. – Российскую экономическую академию им. Г.В. Плеханова.

В 2000–2003 гг. – менеджер по рекламе и маркетингу в «Элвис-Телеком». В 2003 г. приглашен в «ВымпелКом» на должность менеджера продукта. В 2006 г. возглавил отделение развития продуктов в IBS DataFort.

С 2007 г. – в нынешней своей должности.

Женат, трое детей: дочь и два сына.

Хобби – дети, фитнес, фотография и путешествия.

Родился в 1970 г. в Калининграде Московской области. В 1994 г. закончил Московский государственный технический университет леса.

В 1990–1993 гг. – ведущий специалист НПО «Демос». В 1994–1996 гг. – начальник коммерческого отдела АОЗТ «Трокс», в 1996–1998 гг. – начальник отдела перспективных проектов, а с 1998 г. – заместитель генерального директора ЗАО НПО «ВИК».

С 2001 по 2005 г. – в «Комстар-ОТС», где вырос до начальника отдела поддержки продуктов и услуг департамента маркетинга. В 2005 г. перешел в «Комкор» на должность начальника отдела развития услуг. С 2007 г. – начальник управления оперативного маркетинга, а с 2009 г. – директор по маркетингу. Хобби – боулинг, большой теннис, путешествия.



**Дмитрий Алексеевич СИНИЦЫН,**  
директор по маркетингу ОАО «Комкор» (бренд «АКАДО Телеком»)

Родился в 1957 г. В 1980 г. окончил факультет радиоэлектроники летательных аппаратов Московского авиационного института.

С 1981 г. – сотрудник Института биохимии и физиологии микроорганизмов РАН, а с 1987 г. – начальник ВЦ института.

В 1991 г. стал соучредителем компании Stack. С 2001 г. – гендиректор ЗАО «Группа компаний Стек», а с 2005-го – и ООО «Стек Телеком».

Стоял у истоков развития Интернета в России. Реализовал более 200 проектов в области информационных технологий.

Хобби – автоспорт на внедорожниках: президент серии «Формула-Триал», чемпион РФ по джип-триалу 2004 г., член сборной России на чемпионате Европы-2009.



**Сергей Владимирович ЛЫСАКОВ,**  
генеральный директор ЗАО «Группа компаний Стек»

Родился в 1979 г. в Москве. В 2002 г. закончил Московский государственный институт электроники и математики. В 2005–2007 гг. обучался в Московской международной высшей школе бизнеса «МИРБИС».

В 2001 г. – инженер отдела внедрения ООО «Кедр». С 2001 по 2002 г. – старший инженер отдела информационных систем ООО «Тайм», с 2002 по 2004 г. – ведущий инженер отдела информационно-управляющих систем ЗАО «ЭТАИК».

С сентября 2004 г. – генеральный директор компании «Датадом». Участвовал в проектах строительства более 30 ЦОДов разного масштаба, в том числе для «ЦентрТелекома», МТТ, РосНИИРОС, ГВЦ РАО ЕС, Желдорбанка, Речморфлота и т.д.

Хобби – водный туризм, тяжелая атлетика.



**Андрей Анатольевич ПАВЛОВ,**  
генеральный директор компании «Датадом»





## Юрий Домбровский

### Рыцарь свободной конкуренции

**Убедившись еще на студенческой скамье в преимуществах экономики, основанной на свободной конкуренции, наш герой и по сей день остается самым непримиримым на российском рынке сотовой связи противником нерыночных механизмов регулирования бизнеса и бюрократических барьеров.**

#### Бунт в благородном семействе

устроил внук профессора Домбровского, уважаемого в Ростове-на-Дону врача-рентгенолога, заявив в 8-м классе о своем намерении перейти в математическую школу и отказавшись стать продолжателем династии медиков, к которой принадлежали два поколения этого рода.

В своем тогдашнем желании пойти наперекор семье Юрий Анатольевич Домбровский видит не только юношеский максимализм, но и дань духу интеллектуального романтизма, витавшему в воздухе 60-х, когда профессии, связанные с физикой и математикой, были необычайно заманчивы и престижны.

Впрочем, увидев, с каким азартом и увлечением их сын и внук решает сложные нестандартные задачи, как радуется победам в олимпиадах, родные поняли, что математика – его призвание.

#### Как теория опровергала практику

Поступать Юра поехал в Москву, в МГУ, на один из десяти лучших математических факультетов мира того времени – мехмат. Конкурс был трудным (в тот год в связи с реформой образования из школ выпустили учеников 10-го и 11-го классов). Но Юрию удалось получить за письменный экзамен по математике «четверку», гарантировавшую зачисление.

Студенческие годы остались в его памяти как время серьезной работы и интереснейшего общения и с однокурсниками-интеллектуалами, и с мэтрами-преподавателями. Студент Домбровский учился на «от-

лично» по всем предметам, но специализироваться решил по прикладной математике, а точнее, по математической экономике.

Математическая экономика в СССР не подвергалась такому идеологическому давлению, как политэкономия. А между тем все ее модели давали представление о процессах, происходящих в экономике реальной, и нередко вступали с ними в противоречие. «В математической экономике есть одна поразительная теорема, согласно которой наличие множества экономических субъектов, каждый из которых стремится к максимизации собственной прибыли, обеспечивает самое эффективное функционирование всей экономики в целом, – объясняет Ю. Домбровский. – Как писал Дэвид Гейл: “Все к лучшему в этом лучшем из линейных миров со свободной конкуренцией!”».

Университет он закончил с красным дипломом. Однако ни диплом, ни рекомендация авторитетного научного руководителя в аспирантуру не помогли остаться в Москве. Он вернулся в родной город, где сразу втянулся в преподавательскую и научную работу.

За 20 лет, которые Юрий Домбровский проработал в Ростовском государственном университете, он подготовил сотни студентов, защитил кандидатскую и докторскую диссертации, написал больше ста научных и научно-популярных статей и книг. В 1983 г. в составе авторского коллектива он стал лауреатом Государственной премии СССР в области науки и техники за эколого-математическую модель Азовского моря. «Мы попытались описать сценарии развития этой сложной системы в зависимости от разных воздействий на нее челове-

ка», – рассказывает Юрий Анатольевич. Модель выявила угрозу существовавшей тогда в Азовском море популяции осетровых рыб: 90% лова было браконьерским. Но выводы ученых во внимание не приняли, так что сегодня осетров в Азовском море уже нет.

#### Турбулентное время

Перестройка дала шанс людям самостоятельным и предприимчивым. Домбровский многое перепробовал: создавал временные научные коллективы и кооперативы, занимался оптовой торговлей.

При первой же возможности уехал за рубеж – полтора года преподавал в университете Лозанны. Там, в Швейцарии, перед ним встала дилемма: либо продолжить заниматься наукой за рубежом, либо искать новое поле деятельности в России.

«Я человек русской культуры, с многочисленными связями, корнями, здесь живут мои родители и многие друзья» – так аргументирует Ю. Домбровский свой выбор.

#### Ростовская сотовая

Новым полем его деятельности стала сотовая связь. Для международной компании Millicom он взялся построить сеть подвижной связи стандарта DAMPS. Много времени ушло на то, чтобы убедить в необходимости этого строительства губернатора,





Три поколения Домбровских

от которого зависело получение лицензии, и преодолеть сопротивление местных связистов, отказывавших в присоединении. Решить последнюю проблему, кстати, помогло обращение в антимонопольное ведомство, ставшее началом многолетнего сотрудничества.

«Это было время успешного творческого коллективного труда, – вспоминает годы работы в компании «Ростовская сотовая связь» Юрий Анатольевич. – Мы строили сеть, учились привлекать и обслуживать абонентов. Я сам с удовольствием писал тексты рекламных объявлений».

В итоге первоначальный план – набрать 10 тыс. абонентов за четыре года – оператор DAMPS в Ростове перевыполнил в 4 раза, несмотря на высокую стоимость тогдашних трубок и острую конкуренцию с GSM-оператором, среди учредителей которого были местные связисты. Результат – директора «Ростовской сотовой» перевели в столицу руководить всеми 12 региональными компаниями холдинга.

Вскоре Millicom была приобретена шведской компанией Tele2. Ей тоже требовались и знания, и опыт Ю. Домбровского.

### Ставка на рационализм

В феврале 1995 г. операторы сетей стандарта DAMPS создали Ассоциацию-800, а в 2001-м избрали Юрия Домбровского ее президентом.

Первая серьезная проблема, которая была им успешно решена совместно с МАПом, – достижение компромисса с Минсвязи и ГКРЧ, в итоге предложившими DAMPS-операторам свободные полосы частот в диапазоне 1800 МГц вместо диапазона 800 МГц, отведенного для цифрового ТВ.

В контакте с антимонопольными органами ассоциации удается остановить развитие нерыночных сценариев, например когда при вводе СРР «большая тройка» установила для региональных операторов более высокий тариф на обмен трафиком или когда Банк России решил запретить оплату услуг связи через платежные терминалы.

И сегодня главная задача Юрия Домбровского – добиваться минимизации давления на сотовых опе-

раторов со стороны регуляторов всех уровней: «Пока у нас государство, с одной стороны, всячески старается поддерживать малый бизнес, а с другой – взаимоотношения региональных операторов с администрациями и силовыми структурами на местах зачастую очень сложные».

А это значит, что свободная конкуренция на рынке сотовой связи по-прежнему нуждается в защите.

**Александра КРЫЛОВА**

### → Источники энергии

**– Юрий Анатольевич, принимая важное решение, вы полагаетесь только на себя или вам важно мнение единомышленников?**

– Для меня очень важны мнения и оценки людей, взаимодействие с ними. Но иногда определяющими оказываются личные критерии, как человек религиозный, сказал бы – взаимоотношения со Всевышним.

**– Насколько совместимы между собой бизнес и духовность?**

– Это понятия разных измерений, поэтому об их взаимодействии говорить трудно. Между ними есть конкуренция за твой ресурс – твоё собственное время. И все же духовность помогает мне вести бизнес.

**– Вы считаете себя счастливым человеком?**

– Да, безусловно, я счастливый человек. У меня есть интересная работа, есть достижения. Я счастливый человек, потому что живы мои родители. Отцу 88 лет, матери – 83, она профессор медицины и еще преподает. Есть дети, радующие меня. Старший сын вернулся на семейную стезю, стал врачом. Младший учится на биологическом факультете, дочка – пока школьница.

**– Откуда вы черпаете силы, для того чтобы справляться с нагрузками?**

– Физическая активность, спорт – совершенно необходимая компонента моей жизни. Бегаю по утрам, люблю плавать. Есть и духовные источники: с юношеских лет продолжается мой роман с московскими театрами.

**– А в каких точках земного шара вы чувствуете себя наиболее комфортно?**

– Я очень люблю Соединенные Штаты: и небоскребы Нью-Йорка, и необъятную одноэтажную Америку. До боли

люблю древний Иерусалим. Своей историей, культурой дорога мне и Европа. Словом, мне везде интересно, где высок дух прошлого и настоящего. Особенно люблю путешествовать с семьей. Мой старший сын очень интересуется историей, археологией и перед каждой нашей поездкой глубоко прорабатывает предмет, а потом помогает нам погрузиться в исторический и художественный контекст.

**– Какого рода литература вас увлекает?**

– Я до сих пор помню, какое неизгладимое впечатление на меня, тогда еще мальчика, произвели стихи Андрея Вознесенского. Потом был «Серебряный век». Особенно близки мне Мандельштам и Бродский. В советское время поэзия давала мне силы противостоять унылой реальности. Например, тогда приходилось подолгу высиживать в приемных разных начальников, считавших необходимым заставлять себя ждать. А я, заранее записав стихи в маленький блокнот, сидел в приемной и воспарял...



С отцом



## Больше, чем Вы ожидаете

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

### НАЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ ПО АТС PANASONIC

**ЕКАТЕРИНБУРГ:** Связь-Сети (343) 216-25-00 | **МОСКВА:** Альвис-сети (495) 795-39-55, Виктел (495) 231-44-01, МХМ (499) 248-20-01, Солярис (495) 788-89-01 | **САНКТ-ПЕТЕРБУРГ:** МТ техно (812) 331-77-80  
**ЧЕЛЯБИНСК:** Астром Сервис (351) 232-19-01

### РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ ПО АТС PANASONIC

**БАРНАУЛ:** Галэкс (3852) 65-38-09 | **ЕКАТЕРИНБУРГ:** Альфа-Телеком (343) 222-05-07, ИнтеркомУрал (343) 375-78-87 | **ИЖЕВСК:** Анюта (3412) 43-10-42 | **КАЗАНЬ:** Кори (843) 295-22-22 | **КАЛИНИНГРАД:** МТ техно – Калининград (4012) 77-70-97 | **КРАСНОДАР:** Виктел-Краснодар (861) 279-11-58 | **КРАСНОЯРСК:** Виктел-Красноярск (3912) 76-77-57, СБ (3912) 52-24-22 | **МОСКВА:** Вэд Телеком (495) 937-32-62, Комбета (495) 725-75-05, Merlion System Solutions (495) 981-84-84 | **НИЖНИЙ НОВГОРОД:** Интерком НН (8312) 74-00-00, МХМ (8314) 30-40-80, Дэлос (8312) 73-76-70 | **НОВОСИБИРСК:** ТД Реал (383) 262-59-19, Тест (383) 210-60-10 | **ОМСК:** Компания «Новый Телефон» (3812) 53-45-61 | **ПЕРМЬ:** Астром-Связь Пермь (342) 240-17-17, Кодар-Сервис (342) 219-60-60, Ранат (342) 212-00-87 | **ПЕТРОЗАВОДСК:** Виктел-Петрозаводск (Джаспер) (8142) 76-84-28 | **РОСТОВ-НА-ДОНУ:** Вольта (863) 262-46-78, МТ техно – Ростов (863) 237-74-44 | **САМАРА:** Виктел-Самара (846) 270-54-54 | **УФА:** Ассорти (347) 293-01-10, Астром-Уфа (347) 291-21-11 | **САНКТ-ПЕТЕРБУРГ:** РОСТ-СПб (812) 320-28-68 | **МИНСК:** Связьтехника (375-17) 284-69-04, Свет телеком трейд (375-17) 214-96-14



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

## «Микрон» получит 90 нм

Осенью нынешнего года в России стартует проект по созданию производства микросхем с нормами 90 нм. Для его реализации учреждается проектная компания с паритетным участием в ее уставном капитале ГК РОСНАНО и ОАО «Ситроникс». Объем инвестиций со стороны РОСНАНО может составить до 6,5 млрд руб. (такая сумма одобрена наблюдательным советом госкорпорации). Вклад «Ситроникса» – высокотехнологичное оборудование завода «Микрон», основного исполнителя проекта.

По словам президента «Ситроникса» Сергея Асланяна, реализация проекта позволит России войти в элитарный клуб стран, которые обладают технологией производства 90-нм микросхем. Конечными продуктами проекта предположительно станут чипы для промышленной электроники, автоэлектроники, цифрового телевидения, навигационных систем ГЛОНАСС/GPS,

а также чипы с расширенной функциональностью для биометрических паспортов и других персональных документов, банковских и социальных карт, SIM-карт и RFID-меток.



С. Асланян: «Мы ждем не только удовлетворения от внедрения современной технологии, но и хорошую отдачу на инвестированный капитал»

Проект запускается на базе уже имеющейся производственной площадки, использующей 180-нм технологии. В рамках проекта планируется приобрести у компании STMicroelectronics лицензию на технологический процесс изготовления интегральных схем с нормами 90 нм. В перспективе также

рассматривается создание дизайн-центра для проектирования собственных чипов. По оценкам аналитиков «Ситроникса», к 2014 г., когда производство выйдет на проектную мощность, объем продаж совместного предприятия может достичь 18 млрд руб.

[www.sitronics.ru](http://www.sitronics.ru)  
[www.rusnano.com](http://www.rusnano.com)

## Базовый сервис от Allied Telesis становится обязательным

Компания Allied Telesis запустила в России новую сервисную партнерскую программу, которая разрабатывалась в течение двух лет и теперь действует на всей территории земного шара. Ее заявленная цель – помочь партнерам компании и их заказчикам снизить операционные и капитальные затраты путем уменьшения запасов запчастей на складах и сокращения расходов, связанных с простоями сети, как плановыми, так и внеплановыми.

Как рассказал технический директор Allied Telesis в регионе ЕМЕА Леопольд Шейблер, отныне все свои продукты так называемого третьего уровня, т.е. коммутаторы и маршрутизаторы операторского класса, компания предоставляет партнерам по всему миру только в

пакете с базовыми услугами, куда входят замена вышедшего из строя оборудования на следующий рабочий день, доступ ко всем новым версиям ПО для оборудования Allied Telesis, а также к центру технической поддержки. Правда, стоимость этих базовых услуг не включена в цену оборудования, их придется оплачивать отдельно. Но Allied Telesis заявила, что берет на себя часть расходов, которые раньше несли партнеры и их заказчики. Все остальные услуги более высокого уровня партнеры могут предлагать своим заказчикам дополнительно от своего имени. Первой российской компанией, подписавшей новый партнерский договор с Allied Telesis, стали «Новые Системы Телеком».



Л. Шейблер: «Наша программа позволяет партнерам минимизировать запасы запчастей на складах или вообще отказаться от них»

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

## Кадровые назначения

### «Связьинвест»

**Леонид РЕЙМАН** избран председателем совета директоров.

**Алексей НИЧИПОРЕНКО** назначен советником гендиректора.

### «Северо-Западный Телеком»

**Евгений ЮРЧЕНКО** избран председателем совета директоров.

### «Дальсвязь»

**Андрей БАЛАЦЕНКО** назначен гендиректором.

### ЮТК

**Александр ШИПУЛИН** назначен гендиректором.

**Вячеслав КОЗЕЛЬСКИЙ** назначен заместителем гендиректора – директором по экономике и финансам.

**Руслан ТАНАШЕВ** назначен заместителем гендиректора – коммерческим директором.

### «Центральный Телеграф»

**Игорь ЗАБОЛОТНЫЙ** назначен гендиректором.

### ФГУП «Космическая связь»

**Юрий ПРОХОРОВ** назначен и.о. гендиректора.

### ГК «ВымпелКом»

**Сергей САВЧУК** назначен директором объединенного Санкт-Петербургского филиала.

### «Комстар-ОТС»

**Владимир АЛАЕВ** назначен по совместительству директором филиалов «СТРИМ-ТВ» в Кемерово и Новокузнецке, а также гендиректором ЗАО «Канал-7» в Норильске и ООО «Дудинка-интерком» в Дудинке.

### «Скай Линк»

**Рон ЗОММЕР** избран председателем совета директоров.

### Mail.Ru

**Андрей ВАСИЛЕВСКИЙ** назначен директором мобильного направления.

### ЛАНИТ

**Марина НИКИТИНА** назначена заместителем директора департамента дистрибуции.

### Ericsson

**Ханс ВЕСТБЕРГ** назначен президентом и главным исполнительным директором.

### Fujitsu Technology Solutions

**Виталий ФРИДЛЯНД** назначен гендиректором и главой представительства в России и СНГ.

### Cisco

**Станислав ЗОРИКОВ** назначен руководителем отдела системной интеграции в России.

### ГК «Оптим»

**Сергей ЛАШКОВ** назначен заместителем гендиректора по правовым вопросам.



## М &amp; А

**ФАС** одобрила ходатайство МТС на приобретение доли до 100% в компании «Комстар-ОТС».

«Ситроникс» приобрела у частного лица 51% акций компании «Сетевые Системы», разработчика систем сетевой безопасности.

«ВолгаТелеком» купил 100% доли участия в уставном капитале компании «Городская Телефонная связь» Сарова.

**Nokia Siemens Networks** подписала соглашение с **Nortel** о покупке LTE- и CDMA-активов последней.

**Ericsson** приобрела часть производственных мощностей в Эстонии компании **Elcoteq**, своего поставщика комплектующих системы радиодоступа для базовых станций 2G и 3G.

**Sparxent**, американский разработчик ИТ-решений для среднего бизнеса, завершил приобретение **Arbyte Group**, российской поставщика ИТ-услуг, а также вошедшей в него российской консалтинговой фирмы **Rikkon**.

**Data Domain**, разработчик решений для резервного копирования и дедубликации данных, окончательно согласился принять предложение о его покупке компанией **EMC Corporation**.

**Intel** купила **Wind River Systems**, поставщика ПО для встроенных систем.

**Research In Motion** купила производителя GPS-устройств **Dash Navigation**.

Шведская компания-разработчик ПО **Global Gaming Factory X AB** согласилась приобрести торрент-трекер **The Pirate Bay**.

**Digi International** купила практически все активы в США, Индии и Сингапуре холдинга **MobiApps**, разработчика межмашинных коммуникаций для спутниковых, сотовых и гибридных решений.

**OmniGlobe Networks**, поставщик услуг широкополосного Интернета, сотовой и спутниковой связи, приобрел канадского провайдера спутниковой связи **RAMTelecom**.

## «Триколор ТВ» шире обязательного перечня президента

Цифровая спутниковая сеть ТВ-вещания «Триколор ТВ» (оператор «Национальная спутниковая компания») к середине лета охватила 5 млн домохозяйств, из которых платных клиентов около 3,5 млн.

По числу пользователей «Триколор ТВ» опережает российских операторов спутникового ТВ, а благодаря увеличению абонентской базы в 2008 г. на 2,6 млн домохозяйств (с 900 тыс. в начале года) стал по этому показателю мировым лидером среди спутниковых операторов.

Бесплатный пакет спутниковых каналов «Триколор ТВ» включает 12 федеральных каналов, что на треть больше утвержденного в конце июня Президентом РФ перечня обязательных общедоступных телеканалов. Кроме того, «Триколор ТВ» транслирует 19 дополнительных телеканалов с абонентской платой 600 руб. в год.

Сеть вещания компании охватывает 11,5% населения страны, или 80% общего числа российских пользователей цифрового ТВ.

По словам гендиректора «Национальной спутниковой компании» Вячеслава Мордачева, в бизнесе компании важен социальный аспект, целевая аудитория оператора – население небольших городов с невысокой платежеспособностью и ограниченным доступом к информационным ресурсам. Среди бесплатных клиентов «Триколора ТВ», год назад вышедшего на уровень самокупаемости, – детские дома, коррекционные школы и дома престарелых

Архангельской и Калининградской областей. «Триколор ТВ» намерен охватить своей благотворительной акцией 68 регионов страны. При этом компания ставит целью довести долю платных абонентов до 75% с нынешних 68,5%.

[www.tricolor.tv](http://www.tricolor.tv)



В. Мордачев заинтересован в участии в государственных проектах

## Скоро в России появятся ЦОДы, сертифицированные по Tier

Первые четыре российских ЦОД сейчас проходят сертификацию на соответствие требованиям Tier института Uptime Institute. Об этом сообщил Максим Иванов, генеральный директор компании «АДМ Партнершип» – организатора семинаров, который провел Питт Тернер – ведущий мировой идеолог стандартов строительства дата-центров и соавтор классификации Tier. Семинары прошли в Санкт-Петербурге и Москве.

Предложенная организацией Uptime Institute классификация Tier (она предусматривает четыре уровня, Tier 4 – наивысший) – в настоящее время единственная всемирно признанная система оценки уровня отказоустойчивости ЦОДов и доступности предоставляемых на их базе сервисов. На ее осно-

ве разработан и главный стандарт ЦОДостроения – TIA 942. По системе Tier уже сертифицированы объекты в 16 странах мира.

П. Тернер считает, что наличие сертификата Tier важно как для коммерческих, так и для корпоративных ЦОДов. Для первых это прежде всего маркетинговый инструмент привлечения клиентов, для вторых – подтверждение качества внутренних процессов. Главную же проблему в области ЦОДостроения он видит в дефиците взаимопонимания между заказчиками и проектировщиками/строителями дата-центров. К сожалению, очень часто заказчик не может четко сформулировать свои бизнес-требования в терминах, понятных проектировщику.



П. Тернер: «Сегодня заказчики стали более тщательно подходить к выбору топологии ЦОДа, определяющей уровень его надежности»

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



## «Синтерра» обошлась без РТКОММа

Группе компаний «Синтерра» удалось компенсировать в консолидированной выручке по итогам 2008 г. продажу крупнейшего актива – компании «РТКомм.РУ», на которую приходилось 50% выручки.

По международным стандартам финансовой отчетности выручка группы «Синтерра» в 2008 г. выросла на 17%, составив \$527 млн. «Мы могли не досчитаться половины выручки, но не только заместили ее, но и нарастили 17%», – прокомментировал Виталий Слипень, гендиректор «Синтерры». Причем по условиям сделки по продаже РТКОММа «Синтерра» должна была привлечь заказчиков на открытом рынке, не работая с клиентской базой проданного оператора.

В результате основной доход – 46% – в прошлом году генерировало ЗАО «Синтерра» (плюс 57% к 2007 г.), 24% пришлось на «ПетерСтар» (плюс 9%), 11% – на «Синтерру-Урал» (плюс 31%), на другие компании – 19%.

52% выручки группы компаний принес операторский сегмент, 27% – корпоративный и 18% – ставший более значимым госсектор. В 2008 г. абсолютный рост услуг передачи данных, предоставления VPN и доступа в Интернет без учета РТКОММа составил 100% (43% в структуре выручки группы по услугам). «Такие показатели свидетельствуют о том, что мы четко держим цель и не распыляемся на другие сегменты», – считает В. Слипень.



В. Слипень. На счету «Синтерры» – 14 тыс. VSAT, 67 тыс. км наземной магистральной сети и 560 км линий абонентского доступа

В I квартале 2009 г. рост компании составил 15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «Синтерра» не видит сложностей в погашении в этом году \$160 млн долга (\$60 млн есть на счету, в феврале было привлечено два банковских кредита на \$34 млн, \$90 млн до августа с.г. компания планирует заработать). По словам В. Слипеня, в 2009 г. компания намерена показать рублевый рост, EBITDA увеличится на 40%.

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

## Mail.Ru показала 30%-ный рост

выручки по сравнению с 2007 г. Таким образом, в 2008 г. выручка компании по GAAP достигла \$74,6 млн, чистая прибыль – \$34,3 млн, рентабельность по чистой прибыли – 46% (это на 6% ниже, чем в 2007 г.).

Больше половины (55%) доходов коммуникационный портал, ежемесячная аудитория которого превышает 50 млн человек, получает от медийной рекламы, 25% доходов приносят дополнительные платные сервисы и еще 20% – контекстная реклама.

Ключевыми из 40 тематических проектов для Mail.Ru являются сервис бесплатной электронной почты, национальная социальная сеть Мой Мир@Mail.Ru, а также инстант-мессенджер Mail.Ru Агент.

В настоящее время 53,2% акций Mail.Ru принадлежит фонду DST (Digital Sky Technologies), 42,9% – южноафриканскому холдингу Naspers, 3,5% – генеральному директору компании Дмитрию Гришину и 0,4% – миноритариям. В свою очередь, Mail.Ru владеет 31,5% сервиса интернет-знакомств Mamba.ru и 49,9% – онлайн-аукциона Molotok.ru, каждый из которых продолжает развиваться под своим брендом.



Д. Гришин: «В будущем портал Mail.Ru станет единой платформой коммуникаций и развлечений»

По словам Д. Гришина, в 2009 г. компания будет фокусироваться на увеличении аудитории и доходности и не планирует объявлять финансовые результаты первого полугодия 2009 г.

[www.corp.mail.ru](http://www.corp.mail.ru)

## Кбайт фактов

«МегаФон» получил от China Development Bank кредит на сумму \$300 млн со сроком погашения семь лет. Кредит предназначен для приобретения оборудования компании Huawei Technologies по усмотрению оператора.

Количество абонентов «Сибирьтелекома» в сегменте широкополосного доступа в Интернет (бренд Webstream) достигло 500 тыс. Доля компании на рынке интернет-доступа Сибири – 57%.

МТС ввела в коммерческую эксплуатацию сеть 3G в Оренбурге. Пока сеть охватывает центральную часть города, до конца 2009 г. планируется распространить 3G-покрытие на весь город.

Sistema Shyam Teleservices Limited (бренд МТС), дочерняя компания АФК «Система», запустила сеть сотовой связи стандарта CDMA в округах Западная Бенгалия и Бихар (Индия).

Евгению Касперскому, гендиректору «Лаборатории Касперского», «за крупные достижения в сфере современных систем защиты компьютерной информации» присуждена Государственная премия РФ в области науки и технологий 2008 г.

ГК ТТК приступила к опытно-промышленной эксплуатации системы электронного оборота первичных бухгалтерских документов между головным и региональными предприятиями. С октября 2009 г. такой оборот станет в ТТК обязательным.

«Tele2 Россия» запустила в коммерческую эксплуатацию сотовую сеть стандарта GSM в Томской области. Томская область – это первый регион из 17, на которые компания получила лицензию в конце 2007 г. Сеть в регионе построена с нуля.



## Кбайт фактов

«Байкалвестком», 100%-ный дочерний сотовый оператор «Сибирьтелекома», перешагнул отметку в 50 тыс. пользователей сети связи стандарта IMT-МС-450 (бренд WELLCOM).

**Инфокоммуникационный союз и Комитет телекоммуникационных технологий Японии (ТТС)** подписали меморандум о взаимопонимании, в котором определили порядок взаимодействия по вопросам, представляющим взаимный интерес, в том числе – в области разработки международных стандартов сетей связи нового поколения.

«Синтерра» и крупнейшее в Эстонии телеком- и ИТ-предприятие **Elion** подписали соглашение о сотрудничестве, в том числе в сфере экспорта услуг связи. В дальнейшем планируется сотрудничать и в предоставлении IP-услуг клиентам обеих компаний и транзите IP-трафика между Россией и Европой.

Компания **КРОК** разработала для **МТС** планы аварийного восстановления работоспособности информационных систем в рамках общей концепции по обеспечению непрерывности бизнес-процессов.

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



## Третий не лишний

Компания «Комкор» (бренд «АКАДО Телеком») запустила в эксплуатацию свой третий по счету центр обработки данных. Он будет использоваться для предоставления услуг клиентам; собственные нужды компании обслуживают два ранее построенных ЦОДа.

Решение о строительстве ЦОДа было принято в 2007 г. в связи с появлением новых и увеличением потребностей имеющихся клиентов. По заявлению компании, созданный дата-центр относится к ЦОДам нового поколения, а по своим характеристикам соответствует классу Tier 3+. Его общая подводимая мощность – 5 МВт. В состав ЦОДа входят основное серверное помещение, рассчитанное на 140 стоек мощностью от 5 до 15 кВт, и так называемая лаборатория с более высоким уровнем надежности на 12 стоек для размещения

нестандартного оборудования мощностью до 21 кВт. Все установленные в дата-центре шкафы имеют глубину 1200 мм, т.е. в них поместится любое оборудование клиентов. Связь ЦОДа с внешним миром осуществляется через телекоммуникационный центр 4-го (высшего) класса надежности, который обеспечивает подключение к собственной волоконно-оптической сети «АКАДО Телеком» со скоростью до 10 Гбит/с. В нем также есть стыки с сетями крупнейших российских операторов связи и международных интернет-провайдеров. Кроме того, в телекоммуникационном центре находится точка приема, кодирования и ввода спутниковых

ТВ-сигналов в сеть цифрового кабельного ТВ. Общая стоимость проекта – 260 млн руб.

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



А. Гушуров («Комкор»): «Дата-центр – это не изощренный способ перепродажи электроэнергии, как многие думают, а услуга, неразрывно связанная с бизнесом крупного телеком-оператора»

## 3G от МТС добралось до Москвы и области

МТС ввела в коммерческую эксплуатацию сети 3G в Орехово-Зуеве и Ногинске (Московская область), а также расширила indoor-покрытие своей 3G-сети в столице: к территории «Экспоцентра» на Красной Пресне добавились бизнес-центр Lotte Plaza, торговый комплекс «Крокус-Сити» и станция метро «Университет».

До конца лета сеть 3G от МТС появится на ряде станций и перегонов московского метро, в 35 крупнейших бизнес-центрах, на транспортных узлах и в общественно-значимых местах, а также в офисах крупнейших компаний Москвы, среди которых ОАО «РЖД», Сбербанк России, АФК «Система» и др.

До конца 2009 г. оператор планирует построить новые и развить действующие сети 3G еще более чем в 40 городах России.

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

Международный оператор  
Телекоммуникационных услуг и ЦОД в  
Центральной и Восточной Европе

Тел.: +7 495 657 92 77 127083, Россия, Москва 197349, Россия, С.Петербург  
Факс: +7 495 797 91 61 Ул. 8 Марта: 6.14, стр.1 Ул. Репинская: 3, 20 а  
[www.linxtelecom.com](http://www.linxtelecom.com)

**linxtelecom**  
Crossing Borders

реклама

... Wherever you need to be

## HDTV в России стало больше

Новые каналы формата высокой четкости запустила компания «Первый ТВЧ». Вместо одного канала «Кинопоказ HD» она предлагает теперь два фильмовых канала – «Кинопоказ HD-1» (боевики и триллеры) и «Кинопоказ HD-2» (мелодрамы и комедии), канал «Женский мир» и High Life HD – канал о роскоши для мужчин. HD-вещание «Первый ТВЧ» считает стратегическим направлением своего развития, ведь по мнению Николая Орлова, гендиректора компании, вчетверо более четкая картинка нового формата не может не привлечь сердца зрителей, а три четверти имеющихся в продаже телевизоров HDTV уже поддерживают (хотя потребители об этом зачастую не подозревают). Свои продукты «Первый ТВЧ» распространяет в составе российского проекта вещания пакета HD-каналов «Платформа HD» через спутник Eurobird 9. «Платформа HD» ретранслируется и операторами кабельных сетей. Свою долю

на HD-рынке России «Первый ТВЧ» оценивает в 50%.



Н. Орлов. Вывести HD-проект на окупаемость «Первый ТВЧ» рассчитывает через три-четыре года

HDTV – удовольствие не из дешевых. Хотя технические проблемы здесь уже решены, но оборудование для производства HD-программ все еще значительно дороже, чем для программ стандартного разрешения. Однако львиная доля затрат – это приобретение и производство контента. Ежегодные вложения в контент одного HD-канала Н. Орлов оценивает в \$2–5 млн.

Зрителю четкая картинка тоже влетает в копеечку: в сети «АКАДО-Столица», запустившей HD-вещание в августе 2008 г., за возможность смотреть ТВЧ приходится платить в общей сложности 680 руб. в месяц. В результате оператор к концу года набрал в Москве лишь порядка 10 тыс. HD-зрителей.

Ну что ж, как отметил Н. Орлов, HDTV – услуга не социальная, а премиальная.

[www.1tvch.ru](http://www.1tvch.ru)  
[www.akado.ru](http://www.akado.ru)

## К Большому адронному коллайдеру через M9

Новая высокоскоростная магистраль связала Объединенный институт ядерных исследований (ОИЯИ) в Дубне и узел обмена интернет-трафиком M9 в Москве.

Магистральный канал построен с использованием технологий DWDM и 10 Gbit Ethernet. Сейчас его пропускная способность – 20 Гбит/с (2 сигнала по 10 Гбит/с), но за счет модернизации оконечного оборудования канал можно расширить до 880 Гбит/с и передавать по нему до 88 сигналов. В качестве кабельной инфраструктуры канала использованы два волокна волоконно-оптического кабеля, принадлежащего ГП «Космическая связь». Магистраль имеет длину более 200 км и состоит из трех узлов: «ОИЯИ Дубна», «Радищево» и «РосНИИРОС M9» в Москве. Причем расстояние между последними

двумя узлами превышает 130 км, что потребовало тщательной настройки усилителей для достижения необходимого качества сигнала. Подготовку кабеля к работе, выбор, настройку и запуск в эксплуатацию сетевого оборудования выполнила компания «Инфосистемы Джет». В проекте были использованы терминалы, усилители и мультиплексоры производства Nortel.



И. Трифаленков («Инфосистемы Джет»): «Потенциальной пропускной способности канала хватит с запасом не только на ОИЯИ, но и на всю Дубну с ее особой экономической зоной»

Новый канал стал частью GRID-инфраструктуры, объединяющей 140 вычислительных центров в 34 странах мира и предназначенной для хранения, обработки и анализа результатов экспериментов на Большом адронном коллайдере Европейского центра ядерных исследований, участниками которых являются ученые ОИЯИ.

[www.jet.msk.ru](http://www.jet.msk.ru)

## Кбайт фактов

«Петер-Сервис» открыл на Украине дочернюю компанию, которая будет заниматься техническим сопровождением клиентов, предоставлять дополнительные ИТ-услуги и продвигать решения «Петер-Сервиса» в области биллинга и CRM.

«Синтерра» построила магистральную линию связи Ярославль–Кострома–Иваново протяженностью более 230 км и пропускной способностью 10 Гбит/с.

Orange Business Services получила разрешение Роскомнадзора на эксплуатацию в Омске мультисервисной сети, обеспечивающей передачу всех видов трафика – голоса, данных и видео – со скоростью до 1 Гбит/с.

«Байкалвестком» в своей сети GSM ввел в эксплуатацию мобильные базовые станции, позволяющие обеспечивать устойчивый прием на территориях со слабым или отсутствующим сигналом, а также в местах массового скопления людей. Пока у оператора две МБС.

«МТС Украина» начала использовать энергию ветра для питания элементов сети. Несколько базовых станций, установленных в Крыму, будут частично переведены на питание от ветрогенераторов производства Bergey WindPower.

ГК «ВымпелКом» предоставит «Синтерре» услуги аренды международных магистральных каналов связи на сумму более 250 млн руб.

АВВУ внедрила систему потокового ввода документов FormReader 6.5 Enterprise Edition в Московской финансово-юридической академии для автоматизации обработки бланков, заполненных абитуриентами, и подсчета результатов тестирования в рамках экзаменационных сессий и репетиционных ЕГЭ.





## Кбайт фактов

«Скартел» (бренд Yota) получила комплект лицензий ФСБ на предоставление услуг по шифрованию информации, что позволит ей предоставлять корпоративным клиентам дополнительные сервисы безопасного обмена данными. Криптографическая защита в сети Yota базируется на стандарте AES с длиной ключа 128 бит и его периодической сменой.

Оператор WITE запустил в коммерческую эксплуатацию в Кемерове сеть Mobile WiMAX (802.16e), построенную на оборудовании Huawei Technologies.

Число зарегистрированных точек доступа Wi-Fi-сети «Комстар-ОТС» (бренд «Комстар-FON») в России достигло 1 тыс. Сеть была запущена в коммерческую эксплуатацию в конце 2008 г.

IBS в рамках модернизации гидрологической сети Росгидромета создаст около 250 новых автоматизированных постов наблюдений в бассейнах рек Уссури, Кубань и Ока и выполнит работы по развитию телекоммуникационной сети и инфраструктуры центров сбора и обработки данных.

«Киевстар GSM» выбрал Ericsson в качестве поставщика оборудования для модернизации и расширения покрытия сети GSM/EDGE и обеспечения готовности своих сетевых ресурсов к внедрению 3G-услуг на всей территории страны.

TeliaSonera/Netcom осуществила первое в мире мобильное широкополосное интернет-соединение на существующей коммерческой сети LTE в Осло, использующей оборудование Huawei Technologies. Максимальная скорость загрузки данных в одной соте LTE с множеством терминалов – порядка 150 Мбит/с.

## Новая Aura бизнес-коммуникаций

Avaya объявила о выходе архитектуры Aura, которая, по утверждению представителей компании, «открывает новую эру бизнес-коммуникаций». Если оставить в стороне маркетинговую шумиху относительно революционности нового подхода, в сухом остатке получим: Avaya предложила корпоративному сектору некий аналог архитектуры IMS, которая предполагает четкое разделение трех уровней: передача/коммутиация трафика (транспорт), управление вызовами (сеансами связи) и приложения.

Основным элементом новой архитектуры является Aura Session Manager – фактически SIP-сервер для управления сеансами связи. Этот сервер призван служить центральным узлом крупной сети, в состав которой могут входить коммуникационные системы как самой Avaya (Communication Manager), так и

других производителей. По словам Георгия Санадзе, технического директора московского офиса Avaya, уже разработаны коннекторы для подключения

телефонных систем Cisco и Nortel, планируется создание таких коннекторов для систем других фирм. Если учесть значительные наработки Avaya в части интеграции с бизнес-приложениями Microsoft и IBM, то можно говорить о мультивендорной направленности ее решений. Наконец-то производители некогда абсолютно закры-



Г. Санадзе: «Мы реализовали идею, о которой давно говорили»

тых УАТС начали предоставлять пользователям возможность выбора наилучших (наиболее полно отвечающих их требованиям) продуктов в каждой категории, и вот это точно можно охарактеризовать как настоящий прорыв в области бизнес-коммуникаций.

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

## ИТ-директор – это в первую очередь директор

Самым громким событием недавно прошедшего в Лас-Вегасе форума «Программные миры-2009» Сергей Лобов (департамент программных решений HP в России) назвал представление портфеля решений IT Financial Management (ITFM). Первым предложением в рамках ITFM стало решение HP Financial Planning and Analysis (FP&A), которое позволяет организовать управление ИТ-инфраструктурой как коммерческим предприятием и продемонстрировать полезность ИТ-услуг для развития основного бизнеса. «ИТ-директор должен говорить на языке, понятном бизнесу, – отметил С. Лобов. – Его нельзя позиционировать как инженера высокой квалификации. Это должен быть в первую очередь директор».

Продукт FP&A консолидирует финансовую информацию, поступающую из различных проектов, систем управления ресурсами и конфигурациями, а так-

же из корпоративной системы управления предприятием, что позволяет подсчитать стоимость всех услуг, необходимых для ведения основного бизнеса. Эти данные ИТ-директор сможет использовать для уменьшения разницы между запланированными и фактическими расходами, оптимизации неиспользованных ресурсов и точного расчета дальнейших затрат на оказание ИТ-услуг конкретным потребителям.

По словам С. Лобова, решения HP позволяют компаниям выявлять малоэффективные или вовсе ненужные операции на самых ранних стадиях и реализовывать принципы бережливого производства. Сокращение числа операций – это возможность не только повысить качество конечного продукта, но и уменьшить расходы, что особенно важно в текущей экономической ситуации.

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



С. Лобов: «К сожалению, сегодня только единицы ИТ-руководителей входят в советы директоров компаний»

## От идеи до бизнеса – один шаг?

В Москве подведены итоги предпринимательского конкурса «Бизнес инновационных технологий», в шестой раз проводившегося в России. В нынешнем году финал состоялся в Московской международной высшей школе бизнеса «МИРБИС».

Авторитетному жюри, в состав которого входили руководители венчурных фондов, инвестиционных и международных компаний, а также известные российские предприниматели, свои бизнес-планы представляли 10 команд-финалистов из разных регионов нашей страны, одержавших победу в региональных конкурсах. (В этом году университетские туры БИТ проходили в вузах Москвы, Сибири, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Саратова и впервые – в Казани).

Победителем БИТ-2009 был признан проект команды из Томска «Разработка и освоение производства специализирован-



БИТ – конкурс команд, способных превратить идеи в успешный бизнес

ного чипа для управления мехатронными модулями робототехнических систем». Второе место заняла разработка команды из Пущино Artificial skin (рецепты косметических и медицинских масок для лица), призера проходившего в ГУ-ВШЭ конкурса HSE10K. Третье место разделили между собой проект «Биотехнологии очистки территорий от антропогенных загрязнений» из Санкт-Петербурга и «Метод ранней диагностики онкозаболеваний» из Москвы. Лидер последнего проекта, Георгий Янковский получил приглашение на ужин с инвестором – президентом компании Ecoinvest Джоан Уолтер.

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

## Прогноз погоды для всех



Более 95% сельского хозяйства Африки зависит от дождей, и потребность в современной метеоинформации огромна

В Африке будет развернута масштабная сеть метеорологического мониторинга, привязанная к сети мобильной связи. Ее созданием займутся Глобальный гуманитарный форум, компания Ericsson, Всемирная метеорологическая организация (ВМО), Институт Земли при Колумбийском университете и мобильные операторы. В рамках инициативы «Прогноз погоды для всех» по всему континенту в новых и существующих узлах мобильных сетей в течение ближайших

нескольких лет планируется разместить до 5 тыс. автоматических метеорологических станций. Сети мобильной связи обеспечивают необходимые возможности подключения, электроэнергию и безопасность для работы метеорологического оборудования. Операторы будут обслуживать автоматические метеостанции и оказывать поддержку в передаче данных национальным метеослужбам.

Сейчас в Африке насчитывается менее 300 метеостанций, причем требованиям ВМО отвечают менее 200 из них (что в 8 раз меньше рекомендованного ею количества). Для сравнения: в Европе, Северной Америке и некоторых регионах Азии их число достигает нескольких тысяч.

Первые 19 станций развернуты в сети оператора Zain в регионе вокруг озера Виктория в Кении, Танзании и Уганде. Они позволили более чем вдвое увеличить площадь метеорологического мониторинга в окрестностях озера Виктория, где каждый год из-за штормов и стихийных бедствий погибает порядка 5 тыс. человек.

[www.ericsson.com](http://www.ericsson.com)

## Кбайт фактов

**Nortel** и **Telindus** провели передачу двух оптических сигналов 40 Гбит/с и одного сигнала 100 Гбит/с на одной длине волны в DWDM-сети Амстердам–Гамбург по оптоволоконному кабелю длиной 1244 км без использования электрической регенерации сигнала.

«**Синтерра**» и **Verizon Business** подписали соглашение о сотрудничестве, согласно которому клиенты каждой из компаний получают доступ к ресурсам информационной инфраструктуры и сети ЦОДов компании-партнера. Сеть Verizon Business охватывает 200 ЦОДов по всему миру.

«**Литовские железные дороги**» на основе коммуникационного решения **Nortel** запустили предварительную часть «полевого» этапа GSM-R-проекта LitRail на участке Вильнюс–Каунас. Завершение работ запланировано на конец 2010 г.

«**Московский телепорт**» установил мобильную спутниковую станцию типа SeaTel на теплоходе «Киров», курсирующем по маршруту Москва–Санкт-Петербург. Станция обеспечит непрерывный доступ в Интернет пассажирам теплохода.

**Aflex software** (представитель **Acronis** в России и СНГ) передала в дар Валаамскому монастырю программные решения Acronis для обеспечения безопасности данных серверов и рабочих станций.

В Кировской области запущена услуга по телефонизации помещений с использованием беспроводного стационарного телефона «**Скай Линка**» и дополнительного городского номера «**ВолгаТелекома**».

Рязанский оператор «**ИнтерТелеком**» (ГК «**ВестКолл**») на базе телекоммуникационных технологий **Cisco** построил мультисервисную городскую сеть.



## Кбайт фактов

«Энфорта» ввела в эксплуатацию 73 технологические площадки своей сети беспроводного широкополосного доступа в Москве и Московской области, которая теперь способна поддерживать одновременный доступ в Интернет до 15 тыс. пользователей с гарантированной скоростью не ниже 2 Мбит/с.

**Ericsson** представила Capsule Site – вышку базовой станции сотовой связи для установки в городских условиях, включающую все необходимое оборудование. Конструкция изготовлена из композитного материала и весит 800 кг, ее использование вдвое ускоряет монтажно-строительные работы.

**TRENDnet**, подписав дистрибьюторское соглашение с компанией **БЕЛНЭТЭКСПЕРТ**, начала поставки средств организации сети и беспроводных решений в Белоруссию. Гарантийный и послегарантийный ремонт обеспечит сервисный центр «Белсофт».

Оператор «Астрахань **GSM**» (ГК **СМАРТС**) запустил в коммерческую эксплуатацию систему аналитики и отчетности **EastWind Data Expert**, разработанную компанией **EastWind**, входящей в состав холдинга «**СИТРОНИКС Телекоммуникационные решения**».

**ФГУП «Космическая связь»** поднялось с девятого места на шестое в рейтинге мировых операторов фиксированной спутниковой связи, составляемом изданием **Space News**.

**Fujitsu Technology Solutions** и **Citrix Systems** заключили новое OEM-соглашение, которое расширит их технологическое сотрудничество в области виртуализации рабочих мест.

## «Билайн» отрапортовал: «Город взят!»

Санкт-Петербургский филиал «ВымпелКома» запустил услугу проводного широкополосного доступа в Интернет в Петроградском, 13-м и последнем по счету районе Северной столицы. Услуги предоставляются под брендами «Билайн» и «Корбина Телеком». В настоящее время компания обслуживает более 100 тыс. пользователей домашнего Интернета в Санкт-Петербурге по технологии FTTH («оптика в дом»), которая обеспечивает возможность передачи данных на скорости до 100 Мбит/с. Кроме того, пользователи имеют доступ к различным бесплатным развлекательным ресурсам – обмен файлами, онлайн-играм и др.

Работу по предоставлению услуг ШПД провайдер «Корбина Телеком» начал в 2005 г. с Фрунзенского района. Петроградский район с точки зрения развития сети – один из самых трудных в городе.



Исторический центр – не самое простое место для развертывания сети

По словам директора «ВымпелКома» по развитию услуг широкополосного доступа в Северо-Западном регионе Д. Куликова, «рынок "спальных" районов в Санкт-Петербурге почти полностью поделен, а центр из-за особенностей архитектуры и жилищного фонда многим не под силу».

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

## ЭКСКЛЮЗИВ ДЛЯ НЗС

Компания КРОК получила статус эксклюзивного партнера 3Com по продуктовой линейке НЗС на всей территории России. Под брендом НЗС Technologies выпускается оборудование для конвергентных сетей корпоративного класса – маршрутизаторы, коммутаторы, системы хранения данных, средства видеонаблюдения и др. Все оборудование НЗС может быть интегрировано с платформами любых других производителей телеком-оборудования. В России НЗС имеет широкую сеть сервисных центров, что позволяет вести проекты в тер-

риториально распределенных компаниях различных отраслей.



**Б. Бобровников (КРОК):** «Проекты на основе продуктовой линейки НЗС сегодня могут быть экономически эффективны»

«Мы намерены увеличивать свое присутствие в России. Изменения в партнерской программе – первый шаг на этом пути», – прокомментировал Крис Хаггетт, региональный директор 3Com по восточным странам, заключение с компанией КРОК соглашения, которое даст ей возможность в индивидуальном порядке предлагать корпоративным заказчикам всю линейку решений НЗС.

[www.croc.ru](http://www.croc.ru)  
[www.3com.ru](http://www.3com.ru)

## Все на WiMAX!

Фонд прямых инвестиций Icon Private Equity объявил о создании в России федерального оператора мобильного широкополосного Интернета на базе технологии WiMAX. В течение 2009 г. фонд намерен вложить в проект \$200 млн. Новый оператор сфокусируется на регионах России с низким проникновением широкополосного доступа. В 2009 г. он развернет сеть под брендом Freshtel в 11 регионах Центрального и Южного федеральных округов России. Сеть, состоящей из 2 тыс. базовых станций, которые работают на частоте 3,5 МГц, планируется охватить 20 млн абонентов. Оборудование поставит Huawei Technologies.

[www.iconpe.com](http://www.iconpe.com)



## Check Point надеется на рост в России

Россия для Check Point – один из самых динамично развивающихся рынков. Так заявил Бруно Дармон, вице-президент компании по продажам в регионе EMEA, подводя пятилетние итоги работы на российском рынке этого поставщика средств сетевой защиты. По его словам, последние четыре года объемы продаж продуктов Check Point в России увеличивались быстрее, чем в любой другой европейской стране, и руководство компании надеется, что российский рынок продолжит свой рост, несмотря на кризис.

Модель бизнеса Check Point в России такая же, как и в других странах мира (работа только через партнеров), но есть и отличия. Как рассказала глава представительства Check Point в России Юлия Грекова, российский рынок продуктов для



Б. Дармон: «Безопасность помогает бизнесу сократить расходы, поэтому мы не ожидаем снижения спроса на наши продукты»

сетевой безопасности еще не сложился, крупные проекты по созданию инфраструктуры безопасности здесь только начинаются, поэтому наибольшим спросом пользуются шлюзы безопасности, тогда как в Европе уже произошел сдвиг в сторону продуктов для защиты конечных точек сети. Кроме того, пока основные потребители продуктов Check Point в России – это крупные организации и телекоммуникационные компании, но через несколько лет компания ожидает рост спроса на продукты безопасности для малого и среднего бизнеса. Ну а новая архитектура

«программных блейдов» Check Point позволяет собрать систему безопасности с необходимым набором функциональных возможностей для компании любого размера.

<http://rus.checkpoint.com>

## VSAT меньше чем за 9 минут

Нынешним летом во второй раз прошел всероссийский чемпионат по скоростному монтажу VSAT. Его организовали операторы спутниковой связи «Сеть-телеком» (бренд Altegrosky) и «Глобал-Телепорт». Место проведения осталось прежним – подмосковный Центр космической связи «Медвежья озера», а количество участников почти утроилось: если в 2008 г. соревновались пять команд, представлявших официальных партнеров компании «Сеть-телеком», то в этом году на чемпионат съехались 14 команд из Москвы, Санкт-Петербурга, Красноярска, Чистополя, Ржева, Пензы, Калуги,

Ярославля, Дно и Улан-Удэ. Количество конкурсных дисциплин также выросло.

Соревнования начались с изготовления патчкордов Ethernet 100Base-T и RF-кабелей. Результат победителя в этом виде программы (ООО «Особняк» из Улан-Удэ) – 3 мин 32 с. Затем участники должны были смонтировать VSAT с антенной диаметром 1,2 м на опорной треноге, навести ее на спутник «Экспресс-АМ1» и отправить тестовое письмо на электронный адрес судьи на другую (стоящую рядом) спутниковую станцию. Прошлогодние победители справились с заданием за 19 мин, а нынешним для этого понадобилось всего 8 мин 50 с (команда ЗАО «Амтел-Связь», Москва). Точность юстировки антенны оценивалась отдельно, и в этой дисциплине первое место заняла компания «Ольви» из Санкт-Петербурга. Ну а в многоборье победила команда ООО «Особняк», которая получила главный приз – комплект для спутникового терминала VSAT (модем HN7000, антенна 1,2 м, передатчик 2 Вт) с годовым абонементом на широкополосный доступ в Интернет в сети Altegrosky.



Победители чемпионата А. Аюров и П. Загалов, как оказалось, с треногой для антенны имели дело в первый раз

<http://vsatinfo.ru>  
[www.altegrosky.ru](http://www.altegrosky.ru)

## Кбайт фактов

**АКБ «Росбанк»** с помощью **ГК ЛАНИТ** внедрил решение на базе Microsoft Dynamics AX, автоматизирующее управление инкассацией банкоматов. Для каждого банкомата оно строит прогноз спроса денежных средств, определяет оптимальные сумму загрузки, купюрный набор и срок следующей инкассации.

Общая выручка **«КОМКОРА»** (бренд **«АКАДО Телеком»**) по РСБУ в 2008 г. увеличилась на 15,7% (до 3,4567 млрд руб.), валовая прибыль – на 17% (до 704,2 млн руб.); рентабельность составила 34%, увеличившись по сравнению с 2007 г. на 5,5%.

Провайдер **«Украинские новейшие технологии»**, строящий в Киеве сеть мобильного WiMAX, установит в ней конвергентную биллинговую систему PETER-SERVICE BISrt с поддержкой RADIUS-протокола в режиме реального времени.

**«Русские Навигационные Технологии»** начали сотрудничать с **ФГУП «Экспериментально-производственные мастерские»** Федерального медико-биологического агентства с целью оснащения автомобилей скорой медицинской помощи, поставляемых по госконтракту в 2009 г., модулями связи и навигации ГЛОНАСС на базе системы «АвтоТрекер».

В **УФМС России по Пензенской области** создана ведомственная корпоративная телефонная сеть на оборудовании **D-Link**, объединившая в единое четырехзначное номерное пространство все территориальные и структурные подразделения.

**TeliaSonera International Carrier** обеспечит размещение и коммуникации нового дата-центра компании **Opera** в Польше, который будет обрабатывать запросы пользователей мобильного браузера Opera Mini из европейского региона.



## В Калуге есть всё,

чтобы стать опорным регионом обустройства информационного общества в России.

К такому выводу пришли участники круглого стола, организованного правительством Калужской области и посвященного перспективам развития ИКТ в регионе.

Как заметил Максим Шерейкин, министр экономического развития Калужской области, сегодня внедрение и использование современных информационно-коммуникационных технологий играет все более важную роль в экономике регионов – и только ленивый не вписывает в стратегию регионального развития направление ИКТ. «Но нам хотелось бы обсудить другой вопрос, – обратился к участникам круглого стола М. Шерейкин. – Возможно ли создание в регионе некоего кластера ИКТ, который будет работать не только на внутренний рынок Калужской области, но и окажется конкурентоспособным на межрегиональном уровне?».



На «Калугаприборе» не «отверточная сборка», а полный технологический цикл!

Вопрос не риторический. С одной стороны, региону сложно конкурировать за привлечение инвестиций в сектор ИКТ с Москвой, Санкт-Петербургом или Нижним Новгородом. С другой – уже сегодня органы государственной власти широко используют продукцию завода «Калугаприбор», где 10 лет назад было организовано производство систем Nicom компании «Сименс Энтерпрайз Коммьюникейшнс». Как сообщил Сергей Трусов, заместитель директора ФГУП «Калугаприбор», на базе выпущенных за это время более чем 300 систем в стране развернуты крупные информационные сети, в том числе Сеть интегрального обслуживания органов государственной власти (СИО ОГВ), предоставляющая услуги связи практически всем высшим федеральным органам государственной власти – Правительству РФ, Совету Федерации, Госдуме, Конституционному суду, Счетной палате РФ. Более того, одобренная Правительством РФ концепция проведения административной реформы предусматривает повышение информационной доступности органов власти для населения, для чего потребуются модернизировать существующую систему инфокоммуникационного обеспечения органов государственной власти. «Мы считаем, что СИО ОГВ в силу своей масштабности могла бы

стать базой для модернизации системы информационного обеспечения органов государственной власти, – сказал С. Трусов. – А наше предприятие могло бы стать базовым при проведении такой модернизации на основе новых систем HiPath 4000, способных работать как в среде TDM, так и IP».

Лицензионное соглашение с «Сименс Энтерпрайз Коммьюникейшнс» на право производства этих систем на «Калугаприборе» планируется подписать в августе этого года. Поскольку 90% модулей Nicom поддерживаются центральным процессором систем HiPath 4000, модернизацию СИО ОГВ можно было бы провести быстро и с небольшими затратами. «А если мы объединим систему с новыми дополнительными приложениями, то получим унифицированную коммуникационную платформу, которая позволит решить все поставленные задачи», – уверен замдиректора завода «Калугаприбор».

Кроме того, в Калуге есть хорошо известный за пределами родного региона разработчик ПО – ЗАО «Калуга Астрал», который активно работает в области внедрения систем электронного документооборота, разработки ЭЦП, предоставления услуг Удостоверяющего центра (к настоящему времени выдано более 200 тыс. ЭЦП). Как сообщил Юрий Елфимов, заместитель гендиректора компании, в ряде регионов «Калуга Астрал» продвигает свои технологии при взаимодействии с администрациями губернаторов, с городскими властями. В перспективе – создание единого «пространства доверия» ЭЦП, когда в любом Удостоверяющем центре можно будет получить ЭЦП и использовать ее в любой системе; организация межведомственного обмена электронными документами с использованием ЭЦП; участие в электронном документообороте физических лиц. К слову, продвинутое правительство Калужской области уже полгода активно работает с ЭЦП – и, по словам М. Шерейкина, на заседаниях нередко можно видеть, как областные министры сидят с ноутбуками: «Но они не в Интернет смотрят – они сидят с электронными цифровыми подписями и расписывают документы».

Что же касается построения информационного общества в отдельно взятом регионе, то, по мнению гендиректора «Сименс Энтерпрайз Коммьюникейшнс» Арсения Тарасова, Калужская область может стать в этом отношении пилотной. В частности, это может быть создание на базе той же продукции завода «Калугаприбор» многофункциональных центров телефонного обслуживания и центров общественного доступа к информации, позволяющих по-новому выстроить взаимоотношения между населением и властью. Для этого есть прекрасный задел – современное оборудование, программные продукты, накопленный опыт и, самое главное, политическая воля.

**Лилия ПАВЛОВА,**  
Калуга—Москва

# БИЗНЕС ПОД ДИКТАТОМ КЛИЕНТА

Три «К» – клиентоориентированность, конвергенция и конкуренция – привели к тотальным переменам в телекоме. Операторы уже не диктуют свои условия абонентам, а подстраиваются под их потребности, используя нестандартные решения в создании новых бизнес-моделей.

## Что есть Солнце в клиентоориентированном мире?

Ответ, казалось бы, очевиден – клиент. Однако Гарретт Джонстон, директор по стратегическому маркетингу МТС, убежден, что, несмотря на все заверения операторов в клиентоориентированности, в действительности во главу угла своего бизнеса они ставят продукт, но никак не клиента. Отсюда и главная проблема, с которой в последние годы столкнулись операторы мобильной связи во всем мире: трафик, проходящий через их сети, растет гораздо быстрее, чем доходы от его пропуска. Корень зла в том, что операторы до сих пор строят шкалу ценностей исходя из «битов и байтов», а не из контекста, в котором они используются.

Г. Джонстон привел сравнение: 600 лет назад люди считали Землю центром Вселенной и не поверили Галилею, утверждавшему, что Земля – всего лишь одна из планет, вращающихся вокруг Солнца. «Если применить эту логику к отношениям клиента и оператора, которые существуют сегодня в большинстве западных стран и в России, то однозначно оператор чувствует себя центром Вселенной, а клиенты крутятся в его орбите», – говорит Г. Джонстон. Между тем потребитель услуг связи одновременно является потребителем и множества других продуктов и услуг, и в этом смысле он действительно в центре Вселенной. И главная польза, которую из такой концепции может извлечь оператор, – добавить ценности продуктам и услугам его многочисленных поставщиков. Это вполне по силам оператору, тем более сегодня, когда связь стала некой всепроникающей сущностью, способной интегрироваться во все

области жизни и добавить ценности практически любой услуге, любому продукту.

По информации Г. Джонстона, в результате исследования, проведенного через свою абонентскую базу, МТС выявила среди своих пользователей 50 основных поставщиков продуктов и услуг (блоков питания, автомобилей, бензина и проч.). В настоящее время компания начинает вести с ними переговоры с целью выяснить: как работать вместе? как телеком

может помочь поставщику быть успешным? как помочь абоненту получить от него более выгодные условия?

Таким образом, если видеть в клиенте источник ценностей (как в Солнце источник энергии), то бизнес-модель оператора принципиально изменится: произойдет переход от односторонней модели к двусторонней. «Если раньше мы имели только конечных пользователей и обслуживали только их, то с переходом на новую модель у нас будут, с одной стороны, клиенты, а с другой – всевозможные бренды, продукты и услуги, – пояснил Г. Джонстон. – И мы, операторы, будем зарабатывать деньги на

гораздо большем количестве транзакций с гораздо меньшей маржой, чем это делалось до сих пор». В этой логике, по его словам, в ближайшие два года будет реализовано большинство идей МТС.



Г. Джонстон: «Мы вращаемся вокруг клиента!»

## Конвергенция по-белорусски

Совсем другой подход к клиентоориентированности – технологический, без маркетинговых изысков – предложил Константин Тикарь, генеральный директор компании «Белтелеком», национального оператора фиксированной связи Беларуси. В этой стране, как и в России, есть удаленные и труднодоступные места, крошечные деревеньки с доживающими своей век стариками – и там было необходимо решать проблему доступа жителей к услугам хотя бы голосовой связи. «Прокладывать туда кабель, устанавливать традиционное оборудование довольно дорого: в среднем \$300–400 на создание одного абонентского номера, а иногда до \$1 тыс. и даже больше, – поведал участникам конференции К. Тикарь. – Поэтому мы нашли достаточно интересное решение: строим конвергентную сеть совместно с одним из наших мобильных операторов, работающим по технологии WCDMA в диапазоне 450 МГц. Его сеть покрывает в основном те труднодоступные районы, на которые сегодня и направлен наш интерес».

→ Ежегодный конгресс Russia & CIS Com, впервые состоявшийся семь лет назад, изначально был ориентирован на мобильную аудиторию России и СНГ и назывался GSM>3G Russia & CIS. Однако размывание границ между различными сегментами рынка отразилось на новой, «конвергентной» тематике конференции, на расширении ее аудитории, на смене названия. И хотя в этом году форум Russia & CIS Com ощутил на себе последствия кризиса (и участников поубавилось, и выставки, в отличие от прошлых лет, не было), он не утратил своего главного достоинства – возможности для специалистов встретиться и обсудить проблемы насущные, задачи перспективные.



К. Тикарь: «Конвергенция сетей – путь к клиенту»

Абонентов белорусских «медвежьих углов» «Белтелеком» подключает по фиксированной связи, используя WCDMA. В этом тандеме сотовый оператор арендует линии связи у фиксированного для соединения своих базовых станций, а фиксированный берет последнюю милю у сотового. Решение, по словам главы «Белтелекома», оказалось крайне выгодным. Основные

затраты на создание номера сводятся исключительно к установке фиксированного терминала, который на данный момент стоит в среднем \$100 (причем телефоны абонентам выдаются бесплатно). Время на установку – только «доехать до абонента». В результате – низкие затраты, высокая окупаемость проекта. «Для сравнения: если сегодня посчитать срок окупаемости обычной фиксированной линии, которую мы создаем традиционным способом, то он составляет – нервных попрошу удалиться! – 148 лет, – привел еще один железный аргумент К. Тикарь. – А окупаемость проекта, построенного по конвергентной технологии, – до 10 лет».

С точки зрения клиентоориентированности важно, что виртуальная нумерация дает абонентам те же номера, что и всем «чисто фиксированным» абонентам «Белтелекома». Кроме того, они получают доступ ко всему спектру услуг национального оператора, в том числе к Интернету на скорости 150 кбит/с. И хотя Интернет в деревне не слишком востребован, но и там регулярно наблюдаются сезонные всплески – когда к бабушкам-дедушкам приезжают городские внуки-дети. При этом тарифы на голосовую связь и на доступ в Интернет те же, что и у всех абонентов фиксированной связи «Белтелекома».

В итоге в 2008 г. по этой технологии было подключено более 70 тыс. абонентов, и процесс активно продолжается. «Фактически этим проектом мы решаем задачу универсального обслуживания, обеспечивая доступ к телефону и Интернету практически всему населению республики, без ограничения», – резюмировал К. Тикарь. Он сообщил также, что в настоящее время «Белтелеком» прорабатывает аналогичный конвергентный проект с оператором GSM, сеть которого несколько больше покрывает территорию Республики Беларусь по сравнению с сетью WCDMA.

Кто-то из участников конференции усомнился в правомерности использования в данном случае термина «конвергенция», поскольку, по его мнению, речь идет скорее о совместном использовании сетей. На что К. Тикарь возразил: «Знаете ли, есть поговорка “где два юриста – там три мнения”. Так и у связистов...».



Система электропитания оборудования связи в климатическом шкафу ШТИЛЬ ШТК

- Экономичные решения с использованием любых типов климатических систем: приточно-вытяжной вентиляции, теплообменника, кондиционера, комбинированной климатической системы
- Контроллер «ШТИЛЬ» для оптимального управления климатом внутри шкафа и удаленного комплексного мониторинга как установки электропитания, так и всего объекта в целом
- Широкий модельный ряд: от компактных решений навесного исполнения до многосекционных напольных шкафов-контейнеров
- Собственное производство и КБ позволяют в короткие сроки адаптировать серийно выпускаемые изделия под потребности Заказчика

**Группа компаний «ШТИЛЬ»:**

Москва, 2-я ул. Энтузиастов, 5  
Тел./факс: (495) 788-82-91  
Web: [www.inels.ru](http://www.inels.ru), [mosoffice@shtyl.ru](mailto:mosoffice@shtyl.ru)

Тула, Городской пер., 39  
Тел./факс: (4872) 24-13-62, 24-13-63  
Web: [www.shtyl.ru](http://www.shtyl.ru), [company@shtyl.ru](mailto:company@shtyl.ru)

### Кто идет в сетевой колхоз?

А собственно вопросу совместного использования сетей (Network Sharing) особое внимание в своем докладе уделил Юрий Домбровский, президент Ассоциации региональных операторов связи. С одной стороны, в России все еще не решена проблема цифрового разрыва. С другой – реально мобильная связь стала самой демократичной: в стране насчитывается около 20 тыс. населенных пунктов, где есть мобильная связь GSM и нет фиксированной связи. При этом что по программе универсального обслуживания везде установлены таксофоны, они практически бездействуют. Даже очень пожилые люди в деревнях для общения в основном с детьми и внуками, живущими в городах, предпочитают мобильную связь. Они тратят около 40 руб. в месяц, причем в банкоматы вставляют чаще всего по две 10-рублевые купюры два раза в месяц... «Это свидетельствует о том, что голосовая мобильная связь в России достигла беднейших слоев населения, и этим мы можем гордиться, – подчеркнул Ю. Домбровский. – Но удастся ли привести мобильный Интернет в российские деревни? Во многом это будет зависеть от государственной политики». Речь идет о высвобождении диапазона 800 МГц («цифровой дивиденд») для перспективных видов беспроводного доступа в Интернет, да и в принципе о конверсии РЧС. Но не только.

Решить задачу проникновения новых видов беспроводного доступа в российские регионы невозможно без использования новой бизнес-модели, убежден Ю. Домбровский. По его мнению, совместное использование сетей 3-го и 4-го поколений – необходимое условие успеха беспроводной цифро-

визации России. Как, например, в Швеции, где под моделью Network Sharing в технологии LTE подписались Tele2 и Telenor. Буквально в апреле этого года компании заключили соглашение о партнерстве в строительстве и совместном использовании сети LTE. Предполагается, что сеть, работающая в диапазонах 900 МГц и 2600 МГц, будет развернута до конца 2010 г. и уже к 2013 г. 99% населения страны сможет воспользоваться ее услугами.

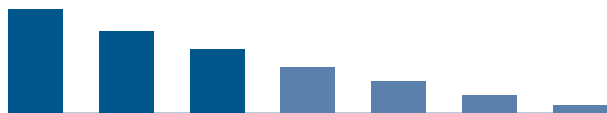


Ю. Домбровский: «Правильная бизнес-модель – совместное использование сетей»

Примут ли Network Sharing российские операторы? Бизнес-модель совместного использования сети представлена в качестве одной из основных в недавно обнародованной концепции развития «Связьинвеста». Предложенный Ю. Домбровским вариант предполагает участие в такой модели «Связьинвеста» региональных и федеральных операторов сотовой связи, а также операторов MVNO. Тем более что в нынешнем году в России началась выдача лицензий MVNO.

Впрочем, к бизнес-модели MVNO мобильные операторы все еще относятся очень и очень осторожно. Как заметил Г. Джонстон, пока в мире слишком мало примеров, когда MVNO-оператор реально смог создать уникальную ценность для клиентов. Чаще всего происходит каннибализация абонентской базы «первичного» оператора или, хуже того, MVNO-оператор не умеет с обещанной точностью и интенсивностью осваивать «свои» сегменты рынка. Примерно те же опасения высказал и Василий Кузичев, директор по развитию бизнеса Sonic Duo («МегаФон Москва»). При этом оба они подчеркнули, что к конструктивным переговорам сотовые операторы готовы.

Лилия ПАВЛОВА



## «О» и «В» сидели на трубе...

...а потом телекоммуникационная труба начала обрастать новыми сущностями и перестала быть трубой. Парадигма «О» (системы поддержки операционной деятельности телекоммуникационных компаний, OSS) и «В» (системы поддержки бизнеса, BSS) тоже меняется.

Сегодня в деятельности операторов происходят кардинальные перемены: меняются концепции бизнес-моделей, моделей партнерства, моделей взаимодействия, концепции работы с ко-

нечным клиентом. Как заметил на конференции «OSS/BSS: поддержка телекоммуникационного бизнеса» Евгений Соломатин («Коминфо Консалтинг»), вся логика построения систем OSS/BSS исхо-

дит из задачи обеспечения бизнеса. Но какого бизнеса? Проблемы с определением бизнес-моделей испытывают все, в том числе крупные операторские компании, доходы которых начали падать не-



сколько лет назад. Задолго до кризиса экономического они стали испытывать «кризис идей». По словам аналитика, не так давно крупный российский оператор сотовой связи разослал в консалтинговые агентства запрос на идеи типа «на чем зарабатывать, какие бизнес-модели принять?».

Неопределенность ситуации усугубляется идущей мощной волной M&A, выводящей операторов-универсалов практически во все сектора рынка (фиксированная связь, мобильная связь, широкополосный доступ) и, несомненно, повлиявшей на рынок OSS/BSS. В частности, все более востребованным становится конвергентный биллинг. Как отметила Татьяна Кулиш (Gartner), на российском рынке выделяются такие сетевые проекты, как конвергенция услуг по передаче голоса, данных, видео, мобильных услуг, а также бесшовная интеграция между фиксированными и мобильными сетями. При этом Gartner обращает внимание, что российские операторы планируют улучшение и автоматизацию бизнес-процессов, видя в этом основной способ снижения затрат.

А драматичность ситуации усиливается с появлением на рынке новых игроков. Скажем, пять-шесть лет назад компания Vivendi только записывала и продавала музыку, а сегодня это холдинг, который занимается и музыкой, и играми, и ТВ, и фильмами и который, в конце концов, скупил операторские сети. «Наверняка у холдинга есть OSS/BSS, – считает

Е. Соломатин. – Но построены они не по стандартной карте e-TOM. А бизнес работает. Если у стандартного оператора 15% маржинальности, то здесь – 150%. Вот модель, которая начинает работать. А мы говорим – e-TOM. Это не панацея».

Консультант, по мнению Е. Соломатина, приходя к заказчику, не должен выстраивать его процессы строго в соответствии с e-TOM. Самое правильное в этой ситуации – проанализировать существующие бизнес-процессы компании, выявить узкие места и видоизменить те процессы, которые этого требуют, с учетом рекомендаций TMForum и потребностей заказчика. Что, конечно, не отменяет важности имеющихся методик, причем не только для телекоммуникационных компаний. Федор Краснов (АКАДО) привел, в частности, пример, как следование e-TOM помогло отладить процессы «внутреннего оператора» в ЛУКОЙЛе, обслуживающего «внутреннего клиента». Бесспорное достоинство e-TOM, убежден Ф. Краснов, в том, что карта позволяет выбрать правильное направление, следование которому дает возможность шаг за шагом решать «простые» задачи (в том числе за счет сокращения операционных затрат путем «сжимания» процессов), а в сумме гарантирует успех.

В этом с ним согласен и Антон Саввин («ВымпелКом»), как и в том, что бизнес-модель первична, а методология должна под нее подстраиваться. Исходя из этого принципа и с учетом e-TOM в компании при внедрении систем OSS были выстроены приоритеты. Главный акцент сделан на

Service Assurance, а наибольший интерес представила связка Inventory–Fault Management. «Парадигма BSS–OSS понятна: клиент – сверху, ресурсы – снизу, на стыке – два разных списка сервисов: сервисные процедуры, по которым работают бизнес-процессы, и электронные сервисы, – говорит А. Саввин. – Но не следует забывать, что есть еще внутри люди, которых ИТ-подразделение тоже обслуживает. И «сверху» нужно поставить клиента – как внешнего, так и внутреннего».

В этой парадигме BSS строится по типам клиентов (B2B, B2C, Internal), а OSS – по типам ресурсов (IT, Mobile, Fixed, FTTB), но попытка провести границу между этими двумя «SS-полюсами» привела А. Саввина к заключению, что «разделение на OSS и BSS – в головах, а не в реальной жизни», поскольку архитектурно их невозможно строить «колодцами». «Это как инь и ян, – заметил Ф. Краснов. – В каждом «ине» есть немного «яна», и наоборот».

К слову, крупнейшие вендоры систем BSS уже взяли такой подход на вооружение: Т. Кулиш отметила, что сегодня на мировом рынке решений OSS/BSS в качестве его основного тренда выделяется консолидация и, как следствие, способность крупных вендоров предлагать полнофункциональные решения BSS, одновременно закрывающие большую часть и OSS-сегмента. Аналитики Gartner считают, что слияния и поглощения в ближайшем будущем, скорее всего, продолжатся, поскольку «в условиях кризиса только лидеры рынка могут похвастаться более устойчивым положением на рынке и показывать чистую прибыль. А выживание многих более мелких вендоров вызывает сомнения».

**Лилия ПАВЛОВА**



Е. Соломатин: «Все озабочены бизнес-моделью!»



Ф. Краснов (слева) и А. Саввин: «Следуем курсом e-TOM»

# «Ростелеком» готовится к освоению Севера

С вводом в эксплуатацию новой волоконно-оптической линии связи Петрозаводск–Мурманск общей пропускной способностью 12,5 Гбит/с Северо-Западный филиал «Ростелекома» намерен удовлетворить любые потребности клиентов и собственной сети доступа в любом объеме трафика.

До сих пор Северо-Западный филиал «Ростелекома» для оказания услуг операторам сотовой и фиксированной связи, присутствующим в регионе, а также крупным корпоративным клиентам, использовал медную линию, уплотненную с помощью систем WDM. Ее суммарная пропускная способность составляла 450 Мбит/с, но, как отметил на церемонии открытия Е. Герасимов, заместитель гендиректора – директор Северо-Западного филиала ОАО «Ростелеком», серьезных отказов в работе сети в Мурманской области не возникало.

будет инвестировано в объекты на территории Мурманской области.

ФЦП «Развитие транспортной системы России (2010–2015 годы)» предусматривает строительство в Мурманской области портового транспортно-технологического комплекса для отгрузки на морские суда сжиженного природного газа. Общий объем финансирования – 12 111,8 млн руб., из них 3 111,8 млн – средства из федерального бюджета. А еще есть планы строительства в регионе ряда крупных предприятий горно-промышленного комплекса и второй очереди Кольской АЭС.

Новая волоконно-оптическая линия связи Петрозаводск–Мурманск, вступившая в действие в мае с.г., – самая протяженная из всех ВОЛС, находящихся в эксплуатации у Северо-Западного филиала «Ростелекома». С ответвлениями на города Республики Карелия и Мурманской области (Кончезеро, Медвежьегорск, Сегежа, Кемь, Беломорск, Лоухи, Кандакша, Оленегорск, Шонгуй) ее длина составляет 1063 км.

Магистральная система построена по технологии сверхплотного волнового мультиплексирования – DWDM с резервированием по схеме 1+1. На момент запуска в ней был задействован только один канал мощностью 10 Гбит/с.

Для «раздачи» трафика по городам Карелии и Мурманской области используется система SDH с резервированием 1+1 и пропускной способностью 2,5 Гбит/с. Поставщик оборудования для магистральной и распределительных систем – Huawei Technologies. Бюджет проекта – 360 млн руб.

Ценность новой ВОЛС для региона – в ее высокой масштабируемости: сеть может включать в себя до 80 оптических каналов по 40 Гбит/с.

В этом случае суммарная пропускная способность волоконно-оптической линии Петрозаводск–Мурманск достигнет 3,5 Тбит/с (!).

Потребности в таких мощностях в регионе пока нет, зато у руководства «Ростелекома» появилась уверенность, что его Северо-Западный филиал сможет удовлетворить в Мурманской области любые потребности любых клиентов, любых операторов в любом объеме трафика.

В. Маслова, коммерческий директор Северо-Западного филиала ОАО «Ростелеком», отметила, что с вводом в эксплуатацию новой линии ценовая политика оператора в регионе изменится: «Мы делаем ставку на агрессивный маркетинг и будем усиливать продажи в Мурманске, который, как мы надеемся, станет лидером по продажам в Северо-Западном регионе».

Запуск магистральной линии станет первым шагом к развертыванию оператором в Мурманской области собственной сети клиентского доступа. В 2009 г. Северо-Западный филиал «Ростелекома» инвестирует в этот проект более 4 млн руб. Одновременно он ведет строительство новой ВОЛС в направлении Архангельска. При этом, по словам Е. Герасимова, не выпускается из поля зрения и вопрос возможного строительства международного перехода Мурманск–Норвегия, хотя конкретных планов в филиале пока нет.

И это неудивительно: ведь сегодня Мурманск с его незамерзающим портом и железнодорожными и автомобильными магистралями – перекресток дорог, ведущих в Европу, Азию, Америку. И движение на нем уже скоро станет весьма оживленным.

**Александр КРЫЛОВА,**  
Мурманск–Москва



Путь открыт – трафик пошел по новой линии

Между тем давно стало понятно, что региону, где наблюдается инвестиционный бум (за 2008 г. суммарный объем инвестиций в основной капитал Мурманской области вырос на 149,1%, составив 45,6 млрд руб.), уже в ближайшие годы потребуются телекоммуникационная инфраструктура качественно нового уровня.

Судите сами. Один только проект освоения Штокмановского газоконденсатного месторождения, расположенного в центральной части шельфа российского сектора Баренцева моря, в 600 км от Мурманска, потребует \$70 млрд, из них \$17 млрд

# Волгоградская гармония

Волгоград – опорный пункт России на юге. До начала XVIII века крепость не раз подвергалась нашествиям: побывали там и Степан Разин, и казаки Кондратия Булавина, и даже татары. Но уж после этого город захватчикам не давался – не смогли его взять ни Пугачев, ни фельдмаршал Паулюс. Сегодня же волгоградцы собирают богатые урожаи, льют металл, строят машины, добывают нефть и газ. Такое положение дел как нельзя лучше благоприятствует развитию телекоммуникаций.

Доходы от услуг связи в регионе в 2008 г. составили 12 млрд руб. По объему рынка Волгоградская область – четвертая среди южных регионов, уступает лишь таким грандам, как Краснодарский край и Ростовская область, и совсем чуть-чуть Ставрополью.

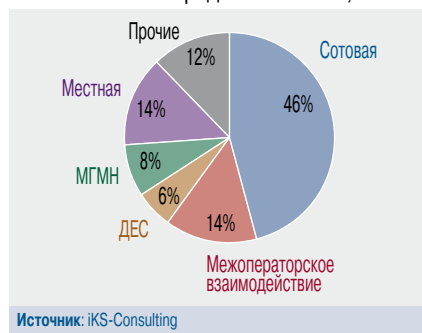
**На телефонном рынке** Волгоградской области нет равных ЮТК – 92 из каждых 100 телефонов принадлежат традиционному оператору. Хотя справедливости ради надо сказать, что лидер рынка дает работать и альтернативным игрокам: местные «Волготелеком» (не путать с поволжской МРК!) и «Коламбия Телеком» держат соответственно 4% и 2% рынка. К слову, «Коламбия Телеком» тоже не имеет отношения к Columbia Telecom – греческому альтернативному оператору, который, как ни странно (Columbia все-таки!), никак не связан с Латинской Америкой.

Скромные в масштабах региона позиции этих двух игроков со звучными именами, тем не менее, подразумевают ежегодные доходы в десятки миллионов рублей, что не осталось незамеченным для столичных операторов. В итоге оба игрока были приобретены, но не такими традиционными «скупщиками», как «Комстар» или «ВымпелКом», а одними из самых крепких российских операторов-«середняков». «Волготелеком» достался «Арктелу», а «Коламбия Телеком» – «Вест Коллу».

**На интернет-рынке** приезжие гости чувствуют себя еще лучше. Почти на равных идут традиционный ЮТК и пермяки из «Эр-Телекома». В конкурентной борьбе на пару они завоевали сердца каждой шестой волгоград-

ской семьи. Из других заметных игроков – все та же неколумбийская «Коламбия Телеком» и московский «Мультирегион». Эта пара обслуживает в два с лишком раза меньше клиентов, чем двойка лидеров. Конечно, причины тому разные – тут и развитие кабельной инфраструктуры, и время выхода на рынок, и агрессивность игроков.

Структура рынка связи Волгоградской области, 2009 г.



Но есть и еще один момент, не главный, но все же значимый – ЮТК и «Эр-Телеком» действуют не только в городе-герое. Конечно же, Волгоград – крупнейший город региона, какое-то время он даже числился в миллионниках, да подвел демографический кризис. Но местный интернет-рынок прирастает не только Волгоградом. Есть в регионе и другие города, главный из них – Волжский. Пусть население его вдвое уступает региональной столице, зато выделенный интернет-доступ развит здесь не хуже. Проникновение в обоих городах – одно из самых высоких в стране, на «выделенке» здесь сидит каждая третья семья.

**На корпоративном интернет-рынке** тон задают все те же игроки, хотя их позиции распределились не-

сколько иначе: больше половины компаний выбрали ЮТК, каждая десятая – «Эр-Телеком» и «Коламбию Телеком» и почти столько же – еще одного местного игрока «Унико». Ситуация достаточно уникальная, поскольку «Унико» – провайдер беспроводного доступа. В регионах найдется не много столь крупных операторов БЩД. Если дела у него так пойдут и дальше, то можно будет говорить об еще одном беспроводном операторе с абонбазой, исчисляемой четырехзначными цифрами.



Активность местных игроков и гостей, причем не только столичных, сделала Волгоградскую область одним из гармонично развивающихся в телекоммуникационном плане регионов. С одной стороны, о нем редко упоминают в телеком-прессе – каких-то уникальных свершений в области связи здесь действительно не регистрируется. С другой – волгоградцы обеспечены как традиционной связью, так и интернет-доступом, а стараниями «Эр-Телекома» и «Мультирегиона» еще и платным ТВ. Волгоградский телекоммуникационный рынок не самый крупный в стране, но и не самый маленький, он явно достоин внимания. Вот только преуспеть здесь новому оператору будет непросто, а купить кого-либо из игроков, глубоко пустивших в местную почву корни, можно только «оптом» – со всем их столичным и/или региональным бизнесом. Что конечно, тоже вариант...

Дежурный по рубрике  
**Константин АНКИЛОВ**,  
директор по проектам  
iKS-Consulting





**29 сентября – 1 октября 2009 г.** в Москве, в Экспоцентре на Красной Пресне состоится 4-я международная специализированная выставка-конференция по управлению корпоративной электронной информацией **Documation Russia 2009**.

На выставке будут представлены новые разработки и решения от ведущих российских и зарубежных производителей и поставщиков в области управления корпоративной электронной информацией.

Среди тем конференции: архивы и электронные библиотеки; поиск информации в корпоративной среде; от делопроизводства и документооборота к CRM; выбор и внедрение систем управления предприятием; порталы, системы коллективной работы и социальные сети для корпоративных пользователей; защищенный документооборот и др.

Documation Russia проходит совместно с выставками-конференциями **Infosecurity Russia** и **Storage Expo Russia**, при поддержке Аппарата Совета безопасности РФ, ФСТЭК России, Росинформтехнологий, ФСБ России и др.

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

выставки, семинары, конференции – весь календарь отрасли см. на [www.iksprofi.ru](http://www.iksprofi.ru) – выставки, семинары, конференции – весь календарь отрасли см. на [www.iksprofi.ru](http://www.iksprofi.ru)

## Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
<b>02–04.09. Москва.</b> Ассоциация документальной электросвязи: <a href="http://www.rans.ru/forum2009">www.rans.ru/forum2009</a>	10-я юбилейная конференция «Состояние и перспективы развития IP-коммуникаций и IP-сервисов в России: от технологий к потребителям»
<b>08–12.09. Сочи.</b> НОУ «Академия информационных систем»: <a href="http://www.vipforum.ru">www.vipforum.ru</a>	8-я ежегодная Всероссийская конференция «Обеспечение информационной безопасности. Региональные аспекты»
<b>10–11.09. Казань.</b> Министерство информатизации и связи Республики Татарстан: <a href="http://www.iktgio.mcrtr.ru">www.iktgio.mcrtr.ru</a>	7-я международная конференция «Инфокоммуникационные технологии Глобального информационного общества»
<b>15–16.09.</b> Москва. «Экспо-Телеком»: <a href="http://www.expo-telecom.ru">www.expo-telecom.ru</a>	3-я международная конференция «Конвергенция телекоммуникационных сетей и услуг в России-2009»
<b>17.09. Москва.</b> CompTek: <a href="http://www.comptek.ru/beseda/14">www.comptek.ru/beseda/14</a>	Ежегодная партнерская конференция «БЕСЕДА»
<b>17–18.09.</b> Москва. Hewlett-Packard	Ежегодный форум «Программные миры-2009»
<b>20–22.09.</b> Московская обл., Домодедовский р-н, д. Судаково. Клуб топ-менеджеров 4CIO: <a href="http://www.4cio.ru">www.4cio.ru</a>	3-й международный CIO&CEO Congress «Подмосковные вечера-2009»
<b>22–24.09.</b> Новосибирск. ITE «Сибирская ярмарка»: <a href="http://www.sibcomputer.sibfair.ru/?current=945">www.sibcomputer.sibfair.ru/?current=945</a>	Сибирский форум информационных технологий, телекоммуникаций и электроники-2009
<b>24.09.</b> Москва. Журнал «ИКС»: <a href="http://www.iksmedia.ru/dpc_2009/dpc_conference_2009.html">www.iksmedia.ru/dpc_2009/dpc_conference_2009.html</a>	Ежегодная конференция «ЦОД-2009: проектирование, построение, эксплуатация»
<b>27–29.09.</b> Москва. Global Conferences: <a href="http://www.moscow-education-online.com">www.moscow-education-online.com</a>	3-я международная конференция Moscow Education Online 2009

Присылайте анонсы ваших мероприятий на [www.iksprofi.ru](http://www.iksprofi.ru)

Еще больше на

capacity

**RUSSIA 2009**

Москва, 5 и 6 октября 2009 года

ЖУРНАЛ CAPACITY ПРОВОДИТ 5\* ЕЖЕГОДНЫЙ КОНГРЕСС ПРОВАЙДЕРОВ ОПТОВЫХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ ДЛЯ РОССИИ И СНГ

### СОБЫТИЕ НОМЕР ОДИН ДЛЯ НАЛАЖИВАНИЯ СВЯЗЕЙ НА РОССИЙСКОМ ВНУТРЕННЕМ И МЕЖДУНАРОДНОМ ОПТОВОМ РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

#### 5 аргументов в пользу участия в конференции Capacity Russia 2009

- 1. Встречи с 300+** местными, региональными и международными операторами связи, провайдерами услуг, интернет-провайдерами, контент-компаниями и мобильными операторами из более 35 стран
- 2. Зал для двусторонних встреч:** имеется 30 столов для двусторонних встреч – вы получаете базу для проведения встреч и заключения деловых сделок во время проведения конференции
- 3. Налаживание нужных связей** с помощью более 10 часов специально запланированного для этой цели времени – возможность познакомиться с элитой Российского оптового рынка
- 4. Заблаговременная организация встреч** с помощью онлайн-системы контактов, эксклюзивно предоставляемой в распоряжение предварительно зарегистрировавшихся делегатов
- 5. Изучение** опыта главных отраслевых авторитетов, позволяющее вам быть в курсе последних событий на рынке

#### Gold sponsors:



#### Associate sponsors:



РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ УЖЕ СЕГОДНЯ! По электронной почте: [claire.russell@capacitymedia.com](mailto:claire.russell@capacitymedia.com)  
По телефону: +44 208 549 2449 или на сайте [www.capacitymedia.com/conferences-events.asp](http://www.capacitymedia.com/conferences-events.asp)



## Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
<b>29-30.09.</b> Москва. Infor-media Russia: www.infor-media.ru	2-я международная конференция «Эволюция мобильных услуг»
<b>29.09-01.10.</b> Москва. ВО «РЕСТЭК», Reed Exhibitions: www.infosecuritymoscow.com	Выставки-конференции Infosecurity Russia 2009, Storage Expo Russia 2009, Documation Russia 2009
<b>01-02.10.</b> Москва. Infor-media Russia: www.infor-media.ru	2-я международная конференция и выставка по цифровой мобильной радиосвязи стандарта TETRA «TETRA moving forward in Russia»
<b>05-06.10.</b> Подмосковье. «Форт-Росс»: www.cio-summit.ru	7-й съезд российских ИТ-директоров Russian CIO Summit-2009
<b>05-06.10.</b> Москва. TelCap Ltd: www.telcap.co.uk/conferences-about.asp	CAPACITY RUSSIA 2009
<b>13-14.10.</b> Дубна. Фонд поддержки сетевых инициатив: www.intrus.ru	11-е рабочее совещание IntRus-2009. «Интеграция сервисов в инфокоме: стратегия выживания»
<b>15.10.</b> Москва. ВК «МИДЭКСПО»: www.midexpo.ru/idforum	5-й форум «Инвестиции в цифру. Правовые аспекты»
<b>21-23.10.</b> Киев. «ТЕХЭКСПО»: www.eebc.com.ua	7-я восточноевропейская выставка и конференция по телекоммуникациям и телерадиовещанию EEBC 2009 Telecom & Broadcasting
<b>23.10.</b> Киев. Агентство iKS-Consulting: www.hitechmarketing.ru	Международная конференция High-Tech Marketing «Маркетинг новых продуктов и услуг в телекоммуникациях»
<b>27-30.10.</b> Москва. «ИТ-Экспо»: www.softool.ru	20-я ежегодная выставка информационных технологий и компьютеров Softool-2009

**29 сентября–1 октября 2009 г.** в Москве, в Экспоцентре на Красной Пресне состоится 5-я международная специализированная выставка-конференция по системам хранения данных **Storage Expo Russia 2009**.  
На выставке будет представлена обширная экспозиция продуктов и услуг по хранению данных. Ожидается участие ведущих мировых производителей систем хранения данных и известных российских поставщиков и интеграторов – Acronis, Aflex Software, Fujitsu Siemens Computers, HP, Paragon Software Group, Mosqit, Nexenta Systems, INLINE Technologies, L-PRO, Overland Storage, «Онтрек Восстановление Данных», «Свет Компьютерс», «СИТРОНИКС Информационные Технологии», «Сторус», «Т-Платформы», «Открытые Технологии», Thecus, Hitachi Data Systems, «АНТРЕЛ-Автоматизация», Parallels, «Энвижн Груп», «Инлайн Груп», Stins Coman, i-Stor, Symantec, «Би-Эй-Си», «Троник» и др.  
В рамках выставки пройдет трехдневная конференция.

**www.iksprofi.ru** Ищите все мероприятия на ИКС-Профи. Планируйте свое время

[www.storage-expo.ru](http://www.storage-expo.ru)

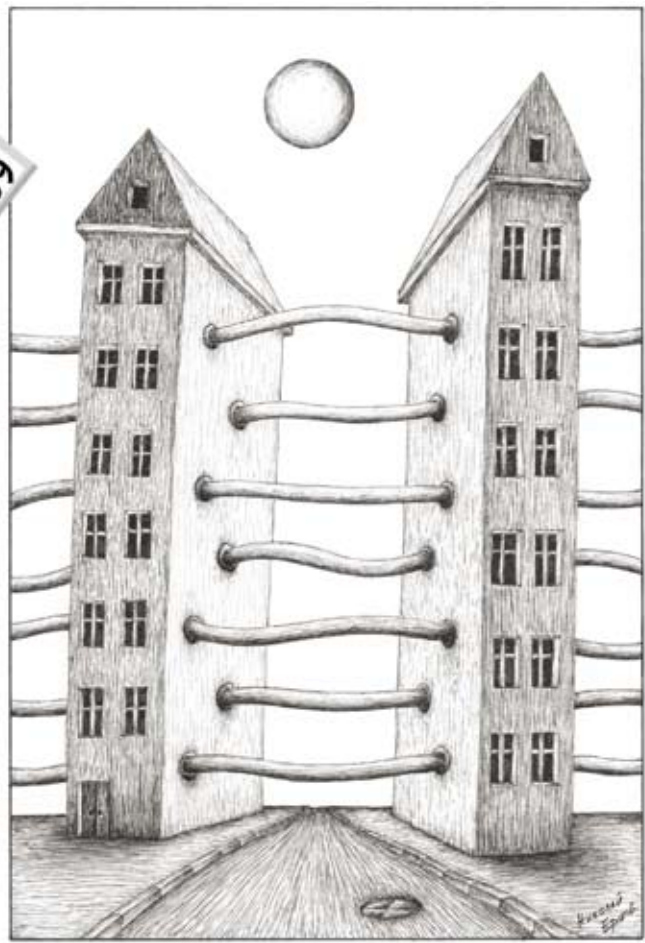
JINR



Дубна  
13-14 октября  
2009г

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

NEWS CIO LENTA.RU



Рабочее совещание

Интеграция сервисов в Инфокоме: стратегия выживания

