

СВЯЗЬ С БЛИЗКИМИ на дальних расстояниях

Лицензия № 29777 Министерства РФ по связи и информатизации

Тольятти

www.rt.ru

Саратов

 РОСТЕЛЕКОМ

реклама



КОМКОР

ЛИНИИ ЖИЗНИ

www.comcor.ru

Телефон: (495) 411-7171

E-mail: info@mtk.comcor.ru

технологический лидер на рынке телекоммуникаций
все услуги связи по оптоволоконным линиям
к сети подключено каждое четвертое здание Москвы

Издается с мая 1992 г.

Издатель
ЗАО «ИКС-холдинг»Генеральный директор
Ю.В. Овчинникова – jo@iks-media.ruУчредители:
ЗАО Информационное агентство
«ИнформКурьер-Связь»,
ЗАО «ИКС-холдинг»,
МНТОРЭС им. А.С. ПоповаГлавный редактор
Н.Б. Кий – nk@iks-media.ru**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ****Ю.Б. Зубарев – председатель**Л.Е. Варакин, А.П. Вронец, Г.В. Вусс, Н.Б. Кий,
М.Н. Кожакин, А.С. Комаров, А.В. Коротков,
К.И. Кукк, Б.А. Ластович, Ю.Н. Лепихов,
В.В. Макаров, Т.А. Моисеева, Г.Е. Моница,
Н.Ф. Пожитков, Н.Н. Репин, В.С. Ромбро,
С.К. Сергейчук, В.В. Терехов,
И.В. Шибяева, М.А. Шнепс-Шнеппе,
В.К. Шульцева, М.В. Якушев**РЕДАКЦИЯ**

iks@iks-media.ru

Зам. главного редактора

В.С. Прохорова – pvs@iks-media.ru

ОбозревателиИ.А. Богородицкая, Г.Н. Большова,
А.Е. Крылова, Л.В. Павлова**Редакторы**Ю.М. Севрюкова – js@iks-media.ru,
Н.Н. Шталтовная – ns@iks-media.ru**Зав. редакцией**

В.И. Якунина

Технический редактор

О.П. Арман

Дизайн и верстка

Н.В. Прохорова, Е.Ю. Давыдова

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

commerce@iks-media.ru

Коммерческий директор

Т.В. Шестоперова – ts@iks-media.ru

Е.И. Шкоропад – elenash@iks-media.ru

Е.О. Самохина – es@iks-media.ru

Ю.В. Шаповалова – ys@iks-media.ru

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

Директор по развитию

М.А. Кожечников – mk@iks-media.ru

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ**Администратор базы данных**

Т.В. Романенко – tr@iks-media.ru

Распространение

К.К. Чудовский – konst@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», 2006

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

Тел.: (495) 204-4888.

Факс: (495) 204-4825.

E-mail: iks@iks-media.ru

Адрес в Интернете: www.iks-media.ru

Редакция пользуется услугами
сети «МегаФон-Москва»
Тел.: (495) 502-5080

№ 12/2006 подписан в печать 23.11.06.

Тираж 15 000 экз. Свободная цена.

Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Подводить предварительные итоги – дело столь же благодарное, как и прогнозы. Но еще более ответственное. Потому что прогнозы, как и гороскопы, никто не проверяет, а от предварительных цифр до окончательных – шаг короткой, и как тут не оглянуться.

Но «ИКС» легких путей не ищет и уже который год берется дать читателям первое резюме еще не ушедшего года, причем трижды: экономическая версия-2006 в ТЕМЕ номера, «золотое сечение» ребрендинга как символа-2006 в ФОКУСЕ номера и национальные приоритеты-2006 в РАКУРСЕ номера. Задача трудная, зато настроение уже предновогоднее.

«ИКС» предлагает читателям приобщиться к предвкушению новогоднего праздника.

Внимательно прочитайте этот номер журнала и ответьте на 14 шуточных и не очень вопросов по его содержанию.

Лотерея беспроигрышная: вы повышаете профессиональную компетенцию, получаете удовольствие, а вместе с ним – подписку на «ИКС» в 2007 г. или новогодний презент.

1. Какая страна является мировым лидером по проникновению сотовой связи?
2. Сколько VSAT-станций установлено в России, по оценке регулятора и «ИКС»? (подсказка: оценки совпадают)
3. Что такое «тавро»?
4. Каким англоязычным маркетинговым термином обозначается извлечение денег из идеи управления опытом клиента?
5. Одежды какого цвета предпочитает регулятор на турецком берегу?
6. На сколько процентов, по предварительным оценкам, вырос рынок ИКТ в 2006 г.?
7. Впишите пропущенное слово: «_____ попутал».
8. Сколько компьютеров полагается на одного школьника в городе и на селе?
9. Какова доля спама в почтовом трафике Рунета?
10. Что росло быстрее в этом году – мобильный Интернет или традиционный доступ в Сеть?
11. Сколько стоит 1 пункт коллективного доступа?
12. На сколько процентов повышается производительность предприятия, внедрившего у себя WLAN?
13. Сколько готовы ежемесячно платить за triple play люди со средними доходами?
14. Какова инвестиционная альтернатива телекому в 2007 г.?

Ждем ваши ответы на наши вопросы по адресу iks@iks-media.ru с пометкой «приз» до 31 января уже следующего года.

Наталья КИЙ,
главный редактор



НОВОСТИ

- 3 КОЛОНКА РЕДАКТОРА**
АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ
- 6** Л. ПАВЛОВА. ТВ-цифра выработывает правила игры
- 8 ЛИЦА**
ПЕРСОНА НОМЕРА
- 9** Жан-Поль БЕРГМАНС – человек-оркестр
- КОМПАНИИ**
- 12** Новости от компаний
- 36** А. КРЫЛОВА. «Скай Линк»: на CDMA450-Конгресс – с новыми идеями
- СОБЫТИЯ**
- 20** Г. БОЛЬШОВА.
Первый российский VSAT-форум: дебют надежды
- 22** Е. ВОЛЫНКИНА. Новый взгляд на маркетинг из Киева: применим ли западный опыт?
- 24** Е. ВОЛЫНКИНА. Спектр на СПЕКТРе-2006
- 26** Е. ВОЛЫНКИНА. Спам: война без победы
- 28** Е. ВОЛЫНКИНА.
EMC останется втроем с IBM и Microsoft
- 30** Г. БОЛЬШОВА.
Cisco берет курс на потребительский рынок
- 32** И. БОГОРОДИЦКАЯ. Игры профессионалов
- 38 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ**
- 93 НОВЫЕ ПРОДУКТЫ**

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



"ИнформКурьер - Связь"
**Журнал
 для бизнеса
 с ВЫСОКИМ IQ**

Подпишитесь на свой
 экземпляр "ИКС" сейчас,

**И ВРЕМЯ
 УМНОГО БИЗНЕСА**

**станет
 ВАШИМ
 ВРЕМЕНЕМ!**



ТЕМА

**Инфокоммуникации:
 экономическая версия-2006 40**

- 41** Год Огненной собаки
- 44** 2006-й под прицелом аналитиков:
 латентное течение
Экспертиза с пристрастием
- 50** А. КРУПНОВ: «Отрасли нужна
 мягкая опека государства»
- 51** А. КОНДРАШОВ: «Реванш монополий –
 тенденция нарастающая»
- 52** Д. ВЕДЕВ, Н. ХАБУСЕВА:
 «ИТ: от романтики к прагматизму»
- 54** В. МАКАРОВ:
 «Экспорт ПО: год удачный, но проблемы остаются»
- 55** Джек БАРБАНАЛ: «Затишье – до 2008 г.»
- 42** Самоаттестация рынка – год 2006-й

30
 Игры
 профес-
 сионалов

20
 Первый
 российский
 VSAT-форум



Серверы Inpro Archer® на базе процессоров Intel® Xeon™
 Системы хранения данных

Сертификаты соответствия ГОСТ Р
 Сертификат соответствия в области связи
 Декларация соответствия в области связи
 Сертификат соответствия ГОСТ Р ИСО 9001-2001

Тел./факс: (495) 786-8144 <http://www.inprocomp.ru>

INPRO
 COMPUTERS



реклама

Подписка - 2007

КАТАЛОГИ

Роспечать полугодовой индекс 73172
 годовой индекс 71512

Пресса России полугодовой индекс 43247
Почта России полугодовой индекс 12417

ПОДПИСНЫЕ АГЕНТСТВА

ООО "Интер - почта - 2003", (495) 500-00-60, www.interpochta.ru
ООО "Информуслуги", (495) 787-35-69
ООО "Вся пресса", (495) 787-34-49
ООО "Урал - Пресс", (343) 262-53-94, www.ural-press.ru
ООО "Агентство Коммерсант - Курьер" www.komcur.ru
ООО "Агентство "Артос - ГАЛ", (495) 995-44-63, 160-58-47

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА "ИНФОРМКУРЬЕР - СВЯЗЬ"
отдел распространения, (495) 204-48-88, www.iks-media.ru

ПОДПИСКА ПО УКРАИНЕ

Агентство "KSS", (044) 270-62-20, www.kss.kiev.ua
АОЗТ "Саммит", (044) 254-50-50, www.sammit.ua
ООО "Фирма "Периодика", (044) 278-00-24
E-mail: alex@periodik.kiev.ua
Издательство "Блиц-Информ",
(044) 205-51-50, www.blitz-press.com.ua
ООО "ИСМ", (044) 586-48-69,
www.ism.com.ua



с о д е р ж а н и е

ДЕЛО

- УСЛУГИ**
- 76 В.К. АБРОСИМОВ.
Triple play в регионах России.
Оценка востребованности услуг
- 80 Ж. ЛОВЕТТ.
SEM: Абонент под колпаком,
или Как управлять опытом клиента
- ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ**
- 81 Т.А. ТОЛМАЧЕВА.
Тяжела ли «шапка» оператора для операторов?
Рост доходов подвержен
влиянию конъюнктуры
- ОПЫТ**
- 84 Р. ПОДОЙНИЦЫН.
Бизнес-преимущества
корпоративных WLAN
- ПРАВО**
- 88 Е.Ю. АВЕРЬЯНОВА.
Линии связи. Право на землю
- ТЕХНОЛОГИИ**
- 90 Дж. КЕЙ.
SS7 и ее роль в эволюции сетей к IMS
- РЕШЕНИЕ**
- 92 А. МАРФЕНИН.
ЦОВ должен расти вместе с бизнесом



ФОКУС

спонсор раздела



58 «Золотое сечение» ребрендинга

- 58 Хроника объявленного ребрендинга
- 59 М. ЗОБНИНА. Ребрендинг как зеркало конкуренции
- Брендовые истории**
- 61 А.Я. ВИНОГРАДОВ: «Ребрендинг что смена костюма: новый имидж интригует»
- 62 Д. КРЫЛОВ, И. ШВАРЦБУРГ.
О дирижере, оркестре и сюрпризах ребрендинга
- 63 Е. ВАГАНОВА. Как Diesel набирал обороты
- 64 В.А. САВЮК: «Смена имиджа – способ понравиться малому и среднему бизнесу»
- 64 Н. АНАНЬЕВА. Старейшина ребрендинга
- 65 Д. ЛУЧКИН. Нишевый брендинг контент-услуги RBT
- 66 Л. СТАРИКОВА: «Цель ребрендинга – привлечь зарубежных инвесторов»

РАКУРС

68 «ИнфоКом-2006»: на национальные приоритеты – равняйся!

- 68 Интернетизация опережает компьютеризацию
- 69 Региональный вираж «Электронной России»
- 70 TETRA на национальных полигонах
- 73 Воплощенная конвергенция
- Под знаком социальных приоритетов**
- 70 VSAT для универсальной услуги
- 71 Технологии широкополосной беспроводной связи Сапору
- 71 От деревенского таксофона до ADSL2+

ИнфоКом-2006



58

«Золотое сечение» ребрендинга



81

Тяжела ли «шапка» оператора для операторов?

ТВ-цифра вырабатывает правила игры

актуальный
комментарий

ПОДГОТОВИЛА
Лилия ПАВЛОВА

17 июня 2015 г. – официально названный Региональной конференцией радиосвязи срок перехода России на цифровое вещание. Уже несколько месяцев вокруг комплекса правовых, организационных и технологических вопросов идут напряженные дискуссии в Правительственной комиссии по развитию телерадиовещания. «Тяжеловесы» в этих спорах – Мининформсвязи и Минкультуры России. Главный вопрос: какими должны быть правила игры в недалеком цифровом будущем?

Рынок чрезвычайно заинтересован в широком обсуждении жизненно важных для себя вопросов, и симптоматично, что почти одновременно прошел целый ряд важных мероприятий, посвященных проблемам перевода вещания в России на цифровые технологии: круглый стол Комитета ГД по энергетике, транспорту и связи (17 октября, Москва), международная конференция «Цифровая Россия сегодня и завтра» (16–18 октября, Ханты-Мансийск), международный форум «Инвестиции в цифру» (19 октября, Москва).

Регулирование: вокруг «частотного интереса»

В том, что лицензирование цифрового вещания будет отличаться от лицензирования его аналогового варианта, уже никто не сомневается. Предмет сегодняшнего спора – вопрос «каким должен быть новый порядок выдачи лицензий?». Минкультуры убеждено, что существующую схему (см. «ИКС» № 10'2006, с. 32–34) следует сохранить, но функции лицензирования и, соответственно, права назначать частоты для телерадиовещания, передать «в одни руки» некоего специально созданного государственного регулирующего органа. Мининформсвязи считает это по меньшей мере нецелесообразным: сегодня услуги связи для целей телерадиовещания предоставляются на базе сетей связи общего пользования, которые составляют единую сеть электросвязи РФ, и выделить из общей канвы для отдельного ре-

гулирования «телерадиовещательную» часть, по словам и.о. директора Департамента государственной политики в области инфокоммуникационных технологий Мининформсвязи Е.С. Васильева, невозможно просто технически.

Связное ведомство видит главную проблему в том, что сегодня лицензия на вещание, которую получает телеканал, привязана к определенной частоте на всей территории вещания. Такая практика сложилась при аналоговом вещании. Однако частотное планирование цифрового вещания строится на иных принципах – близких скорее к «сотовой» схеме. Летом этого года МСЭ утвердил частотно-территориальный план цифрового вещания в Районе 1, в который входит и Российская Федерация. Администрация связи России, в свою очередь, скоординировала частотные присвоения с приграничными государствами. Вся территория РФ теперь разбита на «частотные ячейки» диаметром 100–140 км с 7–10 частотными диапазонами. Как пояснил Е.С. Васильев, это означает, что в пределах каждой ячейки ретрансляция программ должна вестись на определенных для нее частотах, которые могут различаться для ячеек в пределах субъекта Федерации. Иначе говоря, в одной и той же области одному и тому же телеканалу могут быть назначены разные частоты. Поэтому, по убеждению Мининформсвязи, необходимо первым делом отменить «привязку» лицензии на вещание к частоте.

Можно предположить, что споры вокруг формирования новых принципов лицензирования продлятся еще не один месяц: «частотный интерес» слишком значим. Как бы они не заслонили другой актуальный вопрос, требующий скорейшего решения: когда будет прекращена выдача лицензий на аналоговое вещание?

Программная политика: почти консенсус?

О том, что правительственная комиссия реально играет роль третейского судьи в спорах двух сторон, свидетельствует уже обозначившаяся тенденция к сближению их позиций в формировании программной политики. Исходя из того, что каждый регион получает порядка семи частотных диапазонов, в каждом из которых размещается восемь каналов, предлагается распределить их следующим образом: одну часть отдать под пакет обязательных общедоступных каналов (так называемый первый мультиплекс); вторую – каналам пакета открытого доступа (второй мультиплекс), третью зарезервировать для мобильного ТВ, четвертую – для ТВЧ, оставшиеся три отдать рынку.

Ожидается, что уже до конца этого года Правительство РФ при участии правительственной комиссии определит критерии отбора и состав двух первых «мультиплексов». По мнению директора Дирекции сетей распространения телерадиопрограмм ВГТРК В.И. Хлебникова, скорее всего, «обязательный пакет» будет

сформирован по образцу набора транслируемых каналов в Мордовской эфирной цифровой сети – шесть ТВ-каналов («Россия», Первый канал, «Культура», «Спорт», НТВ и губернский канал) и четыре РВ-канала («Радио России», «Маяк», «Юность», Радио «Культура»).

И если в вопросе формирования «мультиплексов» позиции Мининформсвязи и Минкультуры вполне совпадают, то новый спор разгорается буквально на следующем шаге. Кто будет доносить до телезрителя «обязательный пакет»? При наличии более чем 2 тыс. уже действующих операторов эфирного вещания идея создания единого государственного оператора эфирного телерадиовещания (по аналогии с организацией российского рынка электроэнергетики) может показаться неожиданной. Но Минкультуры считает, что такой статус необходим РТРС, чтобы соблюсти гарантии доставки пакета обязательных программ всем телезрителям. Мининформсвязи задает вопрос: а что делать с этими двумя тысячами? Кроме того, будучи действительно крупнейшим оператором, РТРС вообще не представлена в таких небольших субъектах Федерации, как Чукотка или Башкортостан. В каком статусе окажутся операторы, работающие в этих регионах?.. Наконец, многие операторы аналогового вещания обладают достаточным потенциалом для быстрого развития необходимой для цифрового вещания инфраструктуры. Им лишь нужна уверенность, что инвестиции будут оправданы. Поэтому, с точки зрения Мининформсвязи, задача государства состоит не в организации единого оператора в лице РТРС, а в создании условий для привлечения к цифровому вещанию других операторов.

Производство: бесспорная территория?

Кроме серьезной перестройки правовых, организационных и экономических схем взаимодействия участников вещательного процесса, переход на ТВ-цифру повлечет большие перемены и для производителей.

Перевод вещания на «цифру» означает замену огромного парка профессиональной и бытовой техники. Передающая и приемная аппаратура, устройства синхронизации, цифровые приемники (шесть разновидностей!) – все это уже есть в активе отечественных предприятий. Как отметил заместитель генерального директора ОАО «Телеком» К.И. Кукк, поддержка ведомственной программы Минпромэнерго России по дальнейшим опытно-конструкторским работам в области цифрового телерадиовещания обеспечит заполнение российского рынка отечественным оборудованием по крайней мере на 65–70%. Если же ставка будет сделана на зарубежную технику, то наше производство отстанет на несколько шагов.

На другом краю «территории производства» – контент. Уже сегодня, по словам президента НАТ Э.М. Сагалаева, можно прогнозировать, что с появлением десятков «рыночных» каналов возникнет дефицит контента, особенно качественного. «Одна из важнейших задач государства при переходе на «цифру» – найти стимулы для производства контента», – подчеркивает статс-секретарь – заместитель министра культуры и массовых коммуникаций РФ П.А. Пожигайло. В цифровой среде потребуются выработать рыночный механизм, стимулирующий расширение диапазона

качественных программ. Если, например, убыточные сегодня детские программы будут иметь рентабельность на уровне 5%, то их создатели смогут конкурировать на рынке за счет качества предлагаемого продукта, считает Минкультуры.

Принесет ли цифровое ТВ всем нам, телезрителям, много программ, хороших и разных, или откроет шлюзы для лавины ТВ-мусора?..

Станет ли «цифровой переход» великой победой для российских производителей оборудования или великим поражением?..

На этой территории нет споров, есть только вопросы и надежды. На государственную волю.



Похоже, что дебаты в правительственной комиссии ведутся вокруг перевода на «цифру» исключительно эфирного вещания. Что по крайней мере некорректно: уже сегодня в России работает около 3 тыс. операторов кабельного ТВ; набирает силу IPTV. Абонентская база КТВ насчитывает миллионы телезрителей и растет быстрыми темпами: по данным «iKS-Консалтинг», только за первое полугодие 2006 г. в Москве она увеличилась на 43%, а через год-два такие же темпы прогнозируются и для регионов. Может случиться, что к 2015 г. в городах России будет доминировать именно кабельное ТВ, а эфирное вещание останется актуальным для территорий с низкой плотностью населения. Почему бы коллективному разуму правительственной комиссии не предвидеть эту возможность при разработке новых правил игры и не учесть интересы всех операторов вещания независимо от технологий, которые они используют? **ИКС**

Внимание руководителей предприятий отрасли связи и корпоративных телекоммуникационных сетей!

Подписка на информационно-аналитический журнал «ИнформКурьер-Связь»

осуществляется:

- каталог «Роспечать» полугодовой индекс **73 172**
- каталог «Пресса России» полугодовой индекс **43 247**
- каталог «Почта России»: полугодовой индекс **12 417**
- ООО «Интер-Почта»: (495) 500-0060

- ООО «Информслужги»: (495) 787-3569
- ООО «Вся пресса»: (495) 787-3449
- ООО «Урал-Пресс»: (343) 375-8071
- ООО «Агентство Коммерсант-Курьер», www.komcur.ru
- редакция «ИнформКурьер-Связь», отдел распространения: (495) 204-4888



ПОДПИСКА НА ЖУРНАЛ 2007 г.

Гости рубрики – в числе экспертов «ИКС», рискнувших выдвинуть свою версию инфокоммуникаций-2006 и наметить очертания 2007 года (→ см. тему номера на с. 40–56 ←).



**Николай
Андреевич
ДМИТРИК,**
юрисконсульт
компания
«Парк-Медиа-
Консалтинг»

Родился в 1982 г. в Москве. Окончил юридический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, где специализировался в области гражданского права.

Профессиональная активность в основном связана с работой в юридической компании «Парк-Медиа-Консалтинг» – вначале в качестве рядового сотрудника, в настоящее время в качестве главы юридического отдела. Решает преимущественно задачи правовой поддержки деятельности операторов связи, разработчиков программного обеспечения, контент-провайдеров и дизайнерских компаний. В круг обязанностей входит также сотрудничество (как правило, научного характера) с государственными органами, прежде всего с Мининформсвязи.

В числе основных профессиональных достижений – монография «Осуществление субъективных гражданских прав с использованием сети Интернет» и кандидатская диссертация, представленная в настоящее время к защите.

Любимый девиз – «Работай так, как будто тебе не нужны деньги» (с обязательным пояснением, что это не относится к качеству работы).



**КОНДРАШОВ
Алексей
Игоревич,**
исполнительный
директор
компания
«Директ ИНФО»

Родился в 1971 г. в г. Пушкин (бывшее Царское Село). По окончании Государственной академии аэрокосмического приборостроения (Санкт-Петербург) работал в аналитическом отделе Спб-филиала международной компании Dun & Bradstreet, где занимался проверкой надежности российских партнеров ведущих иностранных компаний.

Был одним из основателей московской аналитической компании «Директ ИНФО» (1998 г.), в настоящее время – исполнительный директор этой компании, специализирующейся на представлении деловой информации по рынку России иностранным компаниям.

Основатель и владелец интернет-портала Russian Telecoms, одного из старейших аналитических сайтов, посвященных российскому рынку инфокоммуникаций.

Хобби: активный отдых на природе (рыбалка, охота), зимние виды спорта.

Родился в 1964 г. в Москве. В 1986 г. окончил географический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова (кафедра океанологии), затем очную аспирантуру Института водных проблем АН СССР. Кандидат технических наук, тема диссертации – численное моделирование волновых процессов.

Работал в Научно-координационном центре «Каспий» РАН. Затем аналитиком в ежемесячном обозрении «Финансовые рынки».

В компании «АйТи» – с 1993 г. Возглавлял ряд маркетинговых проектов, руководил управлением по связям с общественностью, занимал пост директора по связям с общественностью. С июля 2001 г. – директор по маркетингу. Отвечает за разработку и реализацию маркетинговой стратегии компании.

Женат. Воспитывает сына.



**ВЕДЕЛЕВ
Дмитрий
Леонидович,**
директор по
маркетингу
компания «АйТи»

Имеет степень бакалавра международных отношений и руссоведения Университета Мэриленда, а также юридический диплом Нью-Йоркского университета.

В сфере финансов и инвестиций работает более 30 лет, из них 16 – в России и СНГ. Карьеру начинал регулятором финансового рынка США. Был старшим вице-президентом и советником Gruntal & Co., Inc., вице-президентом и главным советником Commodities Corporation of Princeton, вице-президентом, советником и управляющим директором департамента фьючерсных операций Smith Barney Solomon (CitiGroup).

В России работал на руководящих должностях в ряде компаний и международных организаций. На его счету несколько серьезных проектов в сфере информационных технологий, в том числе «Ангстрем» (Зеленоград). Выступил инициатором основания в 1999 г. Стратегической инвестиционной группы в составе «НИКойл». В настоящий момент группа является частью «Уралсиба», четвертого по величине капитала банка в России.

Свободно владеет русским и польским языками.

Увлекается фотографией, любит путешествовать, наслаждается импрессионизмом и итальянской оперой.



**БАРБАНЕЛ
Джек,**
президент
Strategic Investment
Group (Россия)



Жан-Поль Бергманс – человек-оркестр

Топ-менеджер, пилот и музыкант – и все это в одном лице. Глава компании Sun Microsystems в России и СНГ Жан-Поль БЕРГМАНС в этом году стал также президентом корпорации в регионе SEE (91 страна – от Австрии до Пакистана и Южной Африки). Успешная управленческая карьера не помешала, а скорее даже помогла ему сохранить верность двум другим увлечениям юности – музыке и самолетам. Впрочем, ему не раз приходилось делать нелегкий выбор.

Выбор первый: техника или музыка?

Жан-Поль Бергманс родился и вырос в Бельгии, в городе Хасселте. Родители – архитектор и учительница (правда, мама не работала, занималась семьей и домом) – переехали в эту фламандскую часть страны из франкоговорящей центральной Бельгии. В семье говорили по-французски, вне дома – по-фламандски. Жан-Поль и его старший брат с детства увлекались техникой и после окончания школы поступили в университет.

Размеренную жизнь семьи нарушило несчастье: в автокатастрофе погиб отец. Жан-Полю было 18 лет, его брату – 20. И так получилось, что возможность оплачивать учебу в университете дала братьям... музыка. В середине 60-х вся Европа жила под впечатлением музыкальных открытий – «Битлз», «Роллинг Стоунз», Кизптон, Джими Хендрикс... Братья Бергмансы организовали в университете рок-группу, которая очень скоро стала «почти профессиональной»: по

выходным играли в городских клубах, а когда приезжали именитые коллективы из Англии, работали у них «на разогреве».

Учеба и музыка давались одинаково успешно, поэтому пришлось выбирать. Оба брата предпочли «традиционную» профессию инженера. «Жалею ли я о сделанном выборе? – размышляет сегодня Жан-Поль. – Скорее нет. Хотя, пожалуй, есть и сожаления. Но у меня осталась возможность всегда заниматься музыкой. Что я и делаю».

Интересно, что в московский период увлечение музыкой выразилось для

Бергманса в новой форме. В 1991–1996 гг., работая в России представителем Digital Equipment, он в своей домашней студии начал исполнять и записывать музыкальные композиции собственного сочинения. Играл на бас-гитаре, переходил к обычной гитаре, к клавишным инструментам, потом – к компьютеру и все это сводил на микшерном пульте... В итоге получалось произведение человека-оркестра. А сейчас, в свой «второй приход» в Россию, Ж.-П. Бергманс организовал из числа сотрудников Sun музыкальный коллектив, который вот уже два года выступает на корпоративных праздниках.

Выбор второй: земля или небо?

Тридцать пять лет назад в пользу «инженерного» выбора Жан-Поля говорила и его давняя мечта стать летчиком. Уже имея базовое образование ин-



Годы прошли,
а гитара по-прежнему в руках



Обо всем понемногу...

– Десять лет назад вы перешли в новую для себя компанию, три года назад сели за штурвал вертолета, два года назад организовали рок-группу... Любите рисковать?

– В любом деле всегда есть место риску, а порой приходится «ходить по краю». Возьмем, к примеру, «Формулу-1». Пилот, которого ни разу не выносило с трассы на обочину, никогда не победит. Как говорится, кто не рискует, тот не пьет шампанского. Но риск нужно соизмерять, оценивать, предвидеть последствия, словом – держать под контролем. И обязательно подстраховываться.

– Ошибаться приходилось?

– Не ошибается тот, кто ничего не делает. Скажу больше: мне нравятся люди, которые иногда ошибаются. Ведь на ошибках мы учимся больше, чем на удачах. Главное – не повторять ошибок.

Обо всем понемногу...



– Каких принципов в своей деятельности руководителя придерживаетесь?

– Во-первых, я убежден, что 200 человек гораздо умнее, чем один. Задача руководителя – стимулировать сотрудников на максимальное использование своего интеллекта и опыта для общего дела. Многие полномочия я делегирую и забочусь главным образом о том, чтобы организм большой компании работал без сбоев. В компании у каждого определенная роль, и я внимательно слежу за тем, чтобы границы не нарушались. Но и в рамках своей роли человек должен находить возможности для инициативы, для творчества.

Во-вторых, я не верю, что решать проблемы можно посредством конфликтов. Я слушаю и слышу людей, уважаю чужое мнение. Могу сказать, что чувствую себя вполне комфортно, общаясь с человеком, имеющим по тому или иному вопросу мнение, противоположное моему. И мне не очень важно, выиграю я в споре или нет. Главное, чтобы спор был конструктивным.

– Какие качества цените в людях?

– Честность и еще раз честность. Ее я ценю даже выше профессиональных знаний. Мой сотрудник может прийти ко мне с любой проблемой, даже личной. Но я не люблю, когда люди ведут двойную игру, что-то утаивают или, напротив, передают конфиденциальные сведения. В компании мы абсолютно открыты, но это налагает и определенные обязательства. По сути, это наша корпоративная культура, и она очень близка моей внутренней культуре.

– Приходилось увольнять сотрудников?

– В организации, где 190 сотрудников, непременно найдется человек 10, которые «не тянут», не справляются со своими обязанностями. Любой руководитель вам скажет, что самая трудная и неприятная часть его работы – принятие решения об увольнении сотрудника. И здесь надо добиваться максимальной объективности, не идти на поводу у эмоций. Хотя работа с людьми – это всегда эмоции. Для себя я выработал такой подход: когда встает вопрос «есть ли место этому человеку в компании?», я спрашиваю себя: «принял ли бы я его на работу вчера, зная о нем то, что знаю сегодня?». Подход, на мой взгляд, понятный и эффективный. Правда, его не следует применять в личной жизни.

женера-механика, он решает поступить в Бельгийскую национальную школу по подготовке пилотов. Прошел медкомиссию, сдал экзамены и был зачислен. Однако при приеме его предупредили, что по зрению он проходит буквально «на пределе», и следовало бы подумать: стоит ли делать ставку на карьеру летчика? И Жан-Поль отказался от своей «небесной» мечты. Решил, что эта страсть должна иметь другое место в его жизни.

Авиамоделирование стало его увлечением на долгие годы, а три года назад Жан-Поль Бергманс начал учиться пилотировать настоящий вертолет. И сегодня у него есть лицензия пилота (которая, к сожалению, не действует на территории России, но каждая поездка в Европу непременно сопровождается для него легкой практикой). «Возможно, со временем получу разрешение летать и над Россией, – не теряет надежды г-н Бергманс. – А наш музыкальный коллектив, возможно, скоро выйдет на площадки столичных клубов...».

А профессия продолжала ставить его перед выбором.

Выбор третий: инженер или управленец?

Этот вопрос встал через четыре года работы инженером-конструктором в Digital Equipment, специализировавшейся на выпуске высокотехнологичного оборудования. Когда Жан-Полю предложили управленческую должность в европейской штаб-квартире компании, решение далось ему трудно. «Я долго думал и колебался, потому что это означало отказ от любимого занятия – конструировать, проектировать, – говорит Ж.-П. Бергманс. – Но в итоге все же принял предложение, и в 1983 г. уехал из Бельгии в Женеву». В Digital Equipment Бергманс проработал 20 лет, 5 из них – в России.

Но самое удивительное, на его взгляд, совпадение произошло в истории с Sun Microsystems. Уже по завершении контракта в Москве Digital Equipment поручила Бергмансу разработать регламен-



В ожидании пилота

Обо всем понемногу...



– Как предпочитаете отдыхать?

– Я люблю уик-энды, а длительный отпуск почти никогда не беру. Может, это неправильно, но как только я несколько дней оказываюсь вне работы, мне начинает казаться, что там может что-то случиться.

– Животных любите?

– Обожаю. Когда прихожу в гости, где есть животные, я больше общаюсь с ними, чем с хозяевами. Даже неприлично, но ничего с собой поделаться не могу.

– Вы, как и все бельгийцы, должно быть, полиглот?

– Знаю французский, фламандский, английский языки, изучал латынь и греческий, понимаю итальянский и немецкий. Сейчас «сражаюсь» с русским и на самом деле понимаю больше, чем думают окружающие. По крайней мере, на «Горбушке» с народом общий язык нахожу.

ты для создания, внедрения и продвижения программных приложений. И именно в это время с ним связался агент по найму – предложил работу в Sun Microsystems. Компании требовался человек, знающий Россию, а Бергмансу нужна была компания, специализирующаяся на программных технологиях. Так в 1996 г. в его жизни произошел важнейший поворот судьбы, причем Жан-Поль до сих пор не уверен, кто кого выбрал: он компанию или компания его?

В Россию Бергманс вернулся в 2004 г. Думал – на несколько недель, оказалось – на годы. И когда минувшим летом он был назначен вице-президентом Sun Microsystems по обширнейшему региону SEE, то «настоятельно попросил» руководство корпорации оставить за ним и «российский участок». Главная причина, признается он, – «мне просто очень нравится жить в России». Вообще, по убеждению Бергманса, Россия – уникальная страна, обладающая как мощными энергоресурсами, так и великолепной инженерной школой. «Любой другой стране или то, или другое приходится импортировать, – замечает Жан-Поль Бергманс. – Западные страны импортируют энергоресурсы, «нефтяные» – «мозги». А России это не нужно. Главная задача – заставить все это эффективно работать».

Подготовила Лилия ПАВЛОВА



Анна ЗИНОВЬЕВА

Менеджер по работе
с ключевыми клиентами,
Снегурочка



Валерий ШИПИЛОВ

Директор департамента
регионального развития
и работы с партнерами,
Дед Мороз

www.amt.ru **+7 (495) 725-7660**

БИЗНЕС - ЭТО ЛЮДИ

СИСТЕМНАЯ И СЕТЕВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Магистральные мультисервисные сети ● Сети доступа ● Операторские голосовые сети ● IPTV - цифровое интерактивное телевидение ● Беспроводные решения ● Решения для операторов мобильной связи ● Интегрированное управление сетями ● Мультисервисные корпоративные сети ● IP - телефония ● Контакт-центры ● Системы видеоконференцсвязи ● Информационная безопасность ● Системы видеонаблюдения ● Системы хранения и обработки данных

Российские железные дороги в клещах GSM-R

Компания Nortel начала очередной раунд осады «Российских железных дорог» с целью продвижения своих цифровых систем беспроводной связи стандарта GSM-R (GSM-Railway). Этот стандарт, построенный на базе технологии GSM, предназначен для применения на железнодорожном транспорте при скоростях движения поездов до 500 км/час. Первые сис-

Директор европейского подразделения GSM-R Nortel Норман Фриш: «Если Россия намерена участвовать в международном транзите, то у нее должен быть GSM-R»



темы связи GSM-R появились в 1999 г. на железных дорогах Германии и Швеции. До 2005 г. GSM-R парадно шествовал по Западной Европе, а затем въехал в Саудовскую Аравию, Индию и Китай (!). Система GSM-R-связи в Китае пока есть только на высокогорной железной дороге Цинхай-Тибет, но уже подписано соглашение

об использовании GSM-R-оборудования Nortel в 20 из 31 провинции Китая. В 2008 г. начнется внедрение этой технологии в странах Восточной Европы, в Турции, Украине и Казахстане, и кольцо «GSM-R-блокады» вокруг России фактически замкнется. Для международных перевозок вопрос решится однозначно, с внутренними – пока неизвестно.

GSM-R-связью сейчас оборудовано в общей сложности 100 тыс. км железных дорог, из них доля Nortel составляет 60%. Пока самый большой GSM-R-проект Nortel – это железные дороги Германии Deutsche Bahn протяженностью 30 тыс. км. На первый этап внедрения GSM-R в Deutsche Bahn потратили 1,8 млрд евро. Общая длина российских железных дорог составляет 85 тыс. км. Основные аргументы Nortel в борьбе за этот лакомый кусок: единая система связи для наружного и внутреннего употребления обойдется дешевле, к тому же Nortel может интегрировать новые базовые станции GSM-R с любыми аналоговыми системами, и выбрасывать сразу все старое оборудование не придется.

www.nortel.com

IBS выходит в тираж с IBS Platformix

Компании IBS и «Деловые системы» объявили об очередной трансформации своих отношений, следствием которой стало изменение названия «Деловых систем» на IBS Platformix. Это не первое переименование в истории компании. Старожилы помнят, что сначала она входила в состав IBS как дивизион персональных компьютеров, в 1996 г. дивизион стал компанией DellSystems, а в 2003 г. DellSystems резко повернула в сторону инфраструктурной интеграции и стала «Деловыми системами». Если специальность IBS – системная интеграция больших сложных проектов, то «Деловые системы» взяли на себя типизированные решения для тех крупных и средних компаний, которым не нужно ничего уникального.

Нынешний поворот в бизнесе «Деловых систем» можно назвать эволюционным. Как сказал генеральный директор IBS С. Мацоцкий, им стало крайне обидно, что наработанные за 14 лет многочисленные решения, проекты и экспертиза IBS остаются неизвестными более массовому сектору корпоративного рын-

ка. А компания «Деловые системы» как раз умеет работать с такими клиентами. Поэтому решено было передать «Деловым системам» те наработки IBS, которые имеют перспективы тиражирования, с тем чтобы «Деловые системы» (уже переименованные в IBS Platformix), соответствующим образом «упаковать» эти тиражные решения, могли предложить их максимальному количеству клиентов. По словам С. Мацоцкого, IBS останется опытным производством, выпускающим изделия в единственном экземпляре, а IBS Platformix станет «заводом», производящим на конвейере недорогую продукцию для многочисленных потребителей с типовыми запросами.

www.ibs.ru



С. Мацоцкий: «Мы еще не придумали, как оформить передачу IBS Platformix в интеллектуальную собственность IBS»

Кадровые назначения

МСЭ

Валерий ТИМОФЕЕВ переизбран директором Бюро радиосвязи на второй четырехлетний срок.

ЮТК

Руслан БУГУЛЧЕВ назначен директором Ставропольского филиала.

«Северо-Западный Телеком»

Андрей КУЛАЖЕНКОВ назначен региональным директором – директором Калининградского филиала.

«Петер-Сервис»

Игорь ГОРЬКОВ назначен директором по маркетингу и продажам.

«Открытые Технологии»

Павел СОКОЛОВ назначен финансовым директором.

Intel

Андрей МАЗАНОВ назначен руководителем программы Intel Partner Program для поставщиков ПО в регионе EMEA.

Novell

Том ФРАНЧЕЗЕ назначен исполнительным вице-президентом по международным продажам.

Avaya

Мораг ЛУСИ назначена вице-президентом по маркетингу в регионе EMEA.

Патриция ХЬЮМ назначена вице-президентом по работе с каналами продаж в регионе EMEA.

Луи Д'АМБРОЗИО и **Майкл ТЕРК** избраны в совет директоров.

Cisco Systems

Ребекка ДЖЕКОБИ назначена старшим вице-президентом и главным ИТ-директором.

Adobe Systems

Павел ЧЕРКАШИН назначен региональным менеджером по России и СНГ и главой представительства в Москве.

«Эрикссон»

Кеннет БОЙАРД с 1 января 2007 г. станет президентом компании в России и ее отделения по Восточной Европе и Центральной Азии.

Eutelsat

Игорь ЗАБОЛОТНЫЙ кооптирован в совет директоров.

HP

Подразделение консалтинга и интеграции

Александр ЯКОВЛЕВ назначен менеджером по работе с промышленными предприятиями, **Игорь САБИННИН** – менеджером по работе с телекоммуникационными компаниями, **Сергей УТИНСКИЙ** – менеджером по работе с нефтегазовыми компаниями.

Кбайт фактов

Правительство РФ одобрило поправки к Уставу и Конвенции МСЭ, обеспечивающие повышение роли государств в эффективном управлении деятельностью Союза, расширение полномочий секторов в части создания рабочих групп для исследований в области ИКТ.

i-Free запустила свои услуги (на первом этапе Java-игры, рингтоны, реалтоны, картинки и видео) в сетях четырех бразильских операторов – TIM (Brasil), Oi (Telemar Company), CTBC и Sercomtel, совокупная абонентская база которых превышает 35 млн.

«МегаФон» ввел в коммерческую эксплуатацию сети GSM 900/1800 в Омской и Иркутской областях и Усть-Ордынском Бурятском АО.

«ВымпелКом» приобрел 90% акций «Арментела», представляющего на территории Армении фиксированную и сотовую связь GSM-900 и CDMA Абонентская база «Арментела» – 600 тыс. фиксированных и 400 тыс. сотовых абонентов.

«Центральный телеграф» увеличил пропускную способность единой мультисервисной сети Московского региона до 10 Гбит/с для обеспечения предоставления услуг triple play (торговая марка QWERTY).

www.iks-media.ru

У ISS будет российское лицо

О намерении IBM приобрести одного из лидеров рынка информационной безопасности – фирму Information Security Systems было объявлено еще в августе 2006 г., и наконец в конце октября сделка, предусматривающая сохранение всех брендов ISS, состоялась.

Безусловно, для IBM приобретение ISS – хорошая возможность упрочить свои позиции на рынке сервисов защиты информации и расширить портфель решений по информационной безопасности. Теперь, по словам У. Киссмана, руководителя отделения IT Security компании IBM, средства обнаружения и предотвращения атак и выявления уязвимостей ISS будут тесно интегрироваться в различные сетевые и серверные платформы IBM, в том числе и Tivoli. Однако методика и поли-

тика работы ISS на рынке не изменятся. В России продажу продуктов ISS будет по-прежнему осуществлять ее партнер, компания «Информзащита». Президент последней П. Ефимов сообщил, что линейка систем ISS Proventia класса ID&P (Intrusion Detection & Prevention) вскоре будет иметь «российское лицо», начиная с сертификатов ФСТЭК и кончая локализацией интерфейсов.

По словам одного из ведущих разработчиков ISS Г. Стейблера, в планах его компании расширение штата специалистов центра разработок ISS и увеличение финансирования в

2007 г. по разным направлениям на 65–130%. Особое внимание будет уделено повышению производительности сетевых IPS (до 10 Гбит/с) и использованию технологии Anomaly Detection. В числе знаковых грядущих решений он назвал Proventia DeskTop с многопротокольной поддержкой, сетевые IPS-системы на базе ASIC, IPS на высокопроизводительных платформах (30 Гбит/с), а также аппаратную платформу IBM Blade Center с интегрированными в нее технологиями ID&P.

www.ibm.com,
www.iss.net



Г. Стейблер считает, что будущее за превентивной защитой, включающей контроль уязвимостей и анализ использования протоколов

Инверторы ШТИЛЬ серии SL 700 Вт и 1500 Вт

Совершенство преобразования!



На базе инверторов серии SL производятся однофазные и трехфазные инверторные системы

Инверторы серии SL мощность 700 Вт и 1500 Вт - это оптимальное решение для организации электропитания оборудования в отрасли связи и информационных технологиях.

Благодаря примененным инновационным техническим и технологическим решениям компании Magnetek, инверторы очень компактны и имеют высоту всего 1U. Новый алгоритм управления позволяет компенсировать гармонические колебания постоянного тока, не прибегая к использованию громоздких и дорогостоящих фильтров.

Встроенный цифровой сигнальный процессор (DSP) позволяет легко контролировать и программировать основные параметры как локально (ЖК-дисплей, клавиатура), так и удаленно (TCP/IP, RS-485, сигнальный интерфейс)

- высокая надежность
- современный и компактный дизайн
- входное напряжение DC - 24 В, 48 В и 60 В
- выходное напряжение AC - 220/230 В ±3%
- возможность параллельной работы
- КПД 93%, крест-фактор 4:1, КНИ не выше 2%
- быстродействующий байпас
- рабочий температурный диапазон от -25 °С до +55 °С



ДЕЙСТВУЕТ СПЕЦИАЛЬНОЕ ЦЕНОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ !

 ШТИЛЬ®
ГРУППА КОМПАНИЙ

Группа компаний Штиль, Тула
тел.: (4872) 24-13-62, 24-13-63
эл. почта: company@shtyl.ru

Московский офис, Москва
тел.: (495) 967-16-45, 788-82-91
эл. почта: mosoffice@shtyl.ru

Северо-западный офис, Санкт-Петербург
тел.: (812) 320-88-25, 320-88-26
эл. почта: spoffice@shtyl.ru

Siemens WayMAX для рязанского WiMAX

В I квартале 2007 г. в Рязани начнется коммерческая эксплуатация сети беспроводного широкополосного доступа на основе технологии WiMAX. Ее развернет оператор «Новые Телекоммуникации» на оборудовании Siemens. В рязанской сети будет использовано решение WayMAX, включающее базовые станции, абонентские терминалы – модемы Gigaset SE461, преобразователь интерфейса SURPASS hiT 7020, маршрутизаторы и подсистемы сетевого управления и мониторинга. Оборудование WayMAX обеспечивает высокую пропускную способность сети за счет использования частотных каналов с различной шириной полосы и нескольких видов адаптивной модуляции. Одна базовая станция WayMAX может обслуживать до тысячи абонентов в радиусе до 20 км в условиях прямой видимости.



www.siemens.ru

Кбайт фактов

В Москве и Санкт-Петербурге «Скай Линк» запустил в тестовую эксплуатацию «Каталог приложений», реализованный на платформе BREW.

«Корбина Телеком» получила лицензию на кабельное вещание на территории Москвы и Московской области сроком на пять лет.

«ВестКолл» получил разрешение Росвязнадзора на коммерческую эксплуатацию зонового телефонного узла и предоставление услуг зоновой телефонной связи в Петербурге.

«Ростелеком» и «Белтелеком» осуществили соединение оптических кабелей в приграничной зоне границы Россия–Белоруссия для создания международной линии связи Ярцево–Витебск.

Synterra и Lattelecom приступили к совместному строительству трансграничного соединения своих магистральных сетей с начальной пропускной способностью 2,5 Гбит/с и возможностью увеличения ее до 10 Гбит/с.

«Комстар-ОТС» приобрел в Армении работающую на межоператорском рынке компанию «Коллнет» и интернет-провайдера «Корнет», обслуживающего 76% банков республики.

Оператор фиксированной связи «Глобус-Телеком» совместно с TransMobil предложили абонентам возможность устного перевода в режиме реального времени на основные европейские и другие языки.

«ВымпелКом» с помощью AT Consulting и SPSS Rus внедрил систему интеллектуального анализа данных (Data Mining) с целью поддержки аналитической и исследовательской работы и кампаний персонализированного маркетинга.

ЮТК подключила к Интернету 265 школ Ставропольского края.

TRENDnet получила сертификат соответствия по системе сертификации в области связи на все линейки беспроводного оборудования стандарта 802.11.

British Telecom готовит экспансию в Россию

Открытие своего московского офиса, который станет региональной штаб-квартирой компании в России и СНГ, BT приурочил к открытию «ИнфоКома». «Основные клиенты BT – транснациональные корпорации – стремительно развиваются на рынках Содружества, что требует от нас расширения географического присутствия. У нас уже есть MPLS-узлы в Украине и Казахстане. Клиентам нужны услуги более высокого качества, поскольку они хотят открывать свои предприятия в СНГ», – заявил Ф. Барро, президент BT International.

Открытию московского офиса BT предшествовало появление региональной штаб-квартиры на Ближнем Востоке (Дубай, ОАЭ) и значительное расширение операционной деятельности в странах ЦВЕ.

«Мы следуем за своими клиентами, куда бы они ни шли. Наше присутствие в России позволит клиентам пользоваться всеми возможностями глобальной мультисервисной «Сети XXI века», – подтвердил Р. ван Вагенинген, президент BT Россия и СНГ (подробнее см. «ИКС» № 5 2006, с. 98–99). Он высказал наме-

Р. ван Вагенинген: «В течение следующих трех лет мы будем расти со скоростью и аппетитом, которые проявят наши клиенты»



рение претендовать на 1,3% российского рынка, оцениваемого в 20 млрд евро. Потенциальные клиенты BT в России – Pepsi, Dell, Philips, Motorola, Intel, Cisco, Fiat, собирающийся строить завод в нашей стране. Среди предполагаемых партнеров – «Голден Телеком», «Транс-ТелеКом», «Система». Тактические вопросы реализации присутствия BT в России пока не решены: дистрибьюторы, покупка компании, СП – все варианты рассматриваются. Размеры инвестиций не называются, но речь идет о миллиардах евро и удвоении или утроении инфраструктуры за два года.

www.bt.com

Alcatel и Samsung разработают терминал для Mobile TV

Alcatel и Samsung Electronics подписали соглашение о разработке мобильных терминалов, поддерживающих новые спецификации стандарта DVB-H для работы в S-диапазоне. Эти терминалы входят в состав комплексного решения Alcatel Unlimited Mobile TV. Терминалы обеспечат доставку услуг Mobile TV в S-диапазоне на территории целой страны и даже на территории континента, на открытой местности и в помещениях. Решение Alcatel/Samsung совместимо со стандартом DVB-H для диапазона UHF, что позволит создавать двухрежимные терминалы Mobile TV для диапазонов UHF и S. Компании также будут совместно продвигать свое решение на рынок. Начнут они с Европы, где S-диапазон уже «очищен» и доступен для спутниковой связи.

www.alcatel.com, www.samsung.com

Кбайт фактов

Правительство РФ одобрило предложения Мининформсвязи по модернизации инфраструктуры почтовой связи России до 2012 г. На реализацию программы потребуется 32,7 млрд руб. из средств «Почты России» и 17,5 млрд руб. из госбюджета.

«РегионКом» начинает работы по автоматизации медицинской отрасли Пензенской области, включая разработку проектов инфраструктуры единой телемедицинской сети и единой информационно-аналитической системы здравоохранения.

«Ростелеком» получил право на предоставление услуг доступа в Интернет для правительства Калининградской области.

«Технологические Системы», дочернее предприятие «Комстар-Украина», получили лицензию на предоставление WiMAX-услуг в диапазоне 5,4–5,7 ГГц в Киеве, Одессе, Львове и соответствующих областях.

Synterra ввела в коммерческую эксплуатацию международную магистральную ВОЛС на маршруте Никольское–Липецк–Воронеж–Белгород–Курск–Орел–Никольское протяженностью около 1500 км и пропускной способностью 2,5 Гбит/с.

15 ноября 2006 г. «Вымпел-Ком» отметил 10-летие своего IPO на Нью-Йоркской фондовой бирже под тикером VIP. За это время курс акций компании вырос почти в 10 раз, капитализация – в 25 раз (до \$13,2 млрд), число абонентов – в 1000 раз.

Aladdin и «ЛИССИ» получили подтверждение возможности использования их продуктов – межсетевое экрана Shield Multi Service-FW и электронного ключа eToken – для защиты информации от НСД в органах госвласти РФ.

EastWind внедрила услугу «Целевой баланс», позволяющую корпоративным клиентам разграничивать служебные и личные звонки, в филиалах SMARTC в Ивановской и Ярославской областях.

Круглосуточный ИНТЕРНЕТ-МОНИТОРИНГ ИБП

Холдинг RadiusGroup представил системы бесперебойного питания и климатического оборудования компании Liebert HIROSS, выпущенные на рынок в 2006 г. В этом году в линейке Liebert появился ИБП нового поколения Liebert NX с двойным преобразованием напряжения. Мощность выпускаемых моделей – от 10 до 200 кВА, но все они имеют в комплекте плату для подключения в параллель до 6 устройств и поэтому позволяют покрывать диапазон мощностей от 10 до 1200 кВА. Особо следует отметить полную поддержку работы Liebert NX от дизель-генератора, причем мощность последнего может быть ниже (!), чем у ИБП. Правда, реальной инсталляции такой конфигурации пока не было, но в условиях сервисного центра такая система в течение двух суток работала стабильно. В этом году Liebert также вывела на рынок адаптивную систему бесперебойного электропитания, кондиционирования

Руководитель сервисной службы ИБП Liebert А. Сарыгин: «Будущее за централизованными системами бесперебойного питания масштаба предприятия»



и контроля работы оборудования Liebert X-Treme для центров обработки данных крупных компаний и операторов связи, в которой в качестве теплоносителя используется фреон, а не вода.

С 1 января 2007 г. RadiusGroup будет предлагать клиентам услугу ServiceDesk по круглосуточному мониторингу через Интернет всего продаваемого оборудования Liebert.

www.radius-group.ru

Госрасходы на ИКТ вырастут на 24,8%

В федеральном бюджете на 2007 г., принятом Госдумой в третьем чтении, расходы по подразделу «Связь и информатика» составят 21,4 млрд руб., в том числе 1,5 млрд руб. – на создание технопарков в сфере высоких технологий, 400 млн руб. – на развертывание и функционирование гражданских спутниковых систем связи и вещания госназначения, 1,5 млрд руб. – на модернизацию системы электронных денежных переводов ФГУП «Почта России», 146 млн руб. – на финансирование федеральной почтовой связи и 2 млн руб. – на выполнение НИР.

По сравнению с прошлогодней общая сумма увеличилась на 24,8%, но все равно остается меньше общих предполагаемых расходов. Так, по данным первого зампреда Комитета Госдумы по энергетике, транспорту и связи В. Горбачева, на создание инфраструктуры денежных переводов в 2007 г. потребуется 1818,88 млн руб., а на поддержку гражданской спутниковой связи и вещания госназначения – 613,5 млн руб.

Средства на развитие технопарков выделены в необходимом объеме.



Наши заказчики ожидают больших результатов

Мы обеспечиваем

ЗАО «Италтел А.О.»

Тел.: +7 812 325-92-30

Тел.: +7 495 232-18-28

Факс: +7 812 325-92-23

Факс: +7 495 232-18-09

E-mail: ievlev@italtel.ru

Представительство Италтел

С.п.А. в России и СНГ

Тел.: +7 495 232-24-10

Факс: +7 495 232-18-08

E-mail: boitsova@italtel.ru

<http://www.italtel.ru>



ITALTEL
Roots to the future

Делать бизнес на ЭМОЦИЯХ

намерена группа компаний Externet, позиционирующая себя как федеральный оператор глобальной голосовой сети. Недавно портфель услуг Externet для корпоративных и частных пользователей пополнился услугой «Голосовой чат» – возможностью в режиме реального времени беседовать с несколькими людьми параллельно, знакомиться, обсуждать

проблемы с экспертами, да и наконец, просто выплескивать свои эмоции на других ☺.

Пока услуга бесплатная и не модерируется. Ситуация изменится, когда ее функциональность будет расширена за счет предоставления пользователю возможности создания собственных тематических телеконференций, сервисов для дистанци-



Гендиректор Externet

А. Веселов: «Аудитория важнее дохода. Отдайте потребителю услуги бесплатно»

онного обучения, проведения семинаров и т.д.

www.externet.ru

Кбайт фактов

Cisco Systems разработала технологию двухсторонней видеосвязи TelePresence, которая за счет использования полноразмерных плазменных экранов сверхвысокой четкости, пространственных систем воспроизведения звука и т.д. создает полную иллюзию личного присутствия при переговорах.

InfoWatch вывела на рынок продукты Traffic Monitor, Net Monitor и Enterprise Solution для обнаружения и предотвращения инсайдерских атак с помощью контроля и аудита всех внешних/внутренних коммуникаций организации.

Avaya и **Teleopti** предлагают на российском рынке интегрированные решения, которые позволят планировать и управлять рабочими процессами в контакт-центрах, обеспечивая высокий уровень обслуживания клиентов.

HP завершила сделку по приобретению **Mercury Interactive Corp.** Цель сделки – интеграция возможностей Mercury в сфере управления и тестирования приложений с портфелем решений HP для управления ИТ.

В связи с расширением производства беспроводной оптической связи образована новая компания «**Оптические ТелеСистемы**», ставшая правопреемником **НПК «Катарсис»** по всем вопросам, связанным с торговой маркой БОКС.

«**Стэк.Ком**» получила международный сертификат, подтверждающий возможность применения в ее сети интегрированного решения **Cisco** и **Gilat** для взаимного резервирования спутниковых и наземных каналов связи.

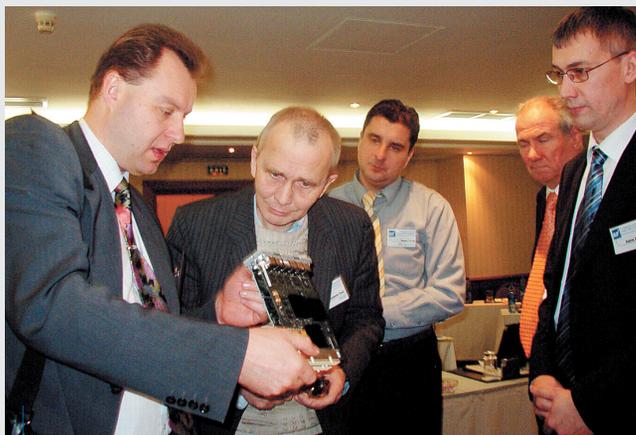
Polysom выпустила устройства видеоконференцсвязи нового поколения на основе архитектуры UltimateHD, предполагающей повышение качества коммуникаций (аудиовзаимодействия, обмена мультимедийным контентом и вспомогательных служб).

«**Ситроникс**» поставил для Единого контактного центра **МГТС** решение, которое предоставляет абонентам удобный доступ к справочно-сервисным службам московской телефонной сети по единому номеру.

www.iks-media.ru

ЮНИ: фокус на мультисервис

Недавно выпущенные версии экономичных продуктов ведущих вендоров, которые продвигает «Корпорация ЮНИ», помогают операторам внедрять новые услуги. Мультиплексоры



Провайдеры связи сразу же оценили граничный узел Tellabs 6325 – компактное решение операторского класса по TDM- и IP-доступу

Nortel OME 6100 и 6130 позволяют начать строительство сети с небольших систем, чтобы, добавляя более мощное оборудование, создавать мультисервисные сети доступа. Возможность постепенного наращивания обеспечивают и мультисервисные платформы на базе OTN (G.709/X.1331) от Ciena: CN4200 используется в магистральных сетях и сетях доступа, поддерживающих triple play.

www.uni.ru

CRONYX

КБ Кроникс: 123060,
Москва, ул. Маршала Соколовского, 4.
Тел./факс (495) 742-1771
info@cronyx.ru, www.cronyx.ru

реклама

- Передача четырех или шестнадцати каналов E1 через одно или два оптических волокна
- Одномодовое или многомодовое волокно
- Поддержка кольцевой архитектуры
- Расстояние до 170 км
- Соответствие стандартам МККТТ G.703, G.742, G.823, G.955
- Наличие моделей с цифровым портом Ethernet 10/100BaseT или V.35 / RS-530 / RS-232 / X.21
- Локальный и удаленный шлейфы
- Встроенный измеритель уровня ошибок (BER-тестер)
- Порт RS-232 для мониторинга и управления
- Удаленное управление SNMP
- Аварийная сигнализация («сухие контакты»)
- Встроенный блок питания от сети или батареи

ОПТИЧЕСКИЙ МУЛЬТИПЛЕКСОР FMUX





«ПЕТЕРСТАР» ВЫБРАЛ АРХИТЕКТУРУ IBM POWER5

ЗАО «ПетерСтар» в Санкт-Петербурге – один из ведущих операторов рынка телекоммуникаций Северо-Западного региона, который обслуживает более 100 тысяч телефонных линий и контролирует около 60% городского рынка бизнес-телефонии.

Активное расширение списка предоставляемых компанией «ПетерСтар» услуг приводило к постоянному росту нагрузки на корпоративную ИТ-инфраструктуру.

При этом одна из важнейших задач компании – абсолютная надежность работы, именно это является условием стабильного бизнеса. Клиенты оператора должны быть уверены, что в любое время, независимо от происходящих событий в мире, они могут получить полный спектр услуг от компании «ПетерСтар».

В конце прошлого года «ПетерСтар» запустил новый центр обработки данных.

**ЕГО ОСНОВОЙ СТАЛ МОЩНЫЙ UNIX-СЕРВЕР
IBM System p5 570 НА ОСНОВЕ 16 ПРОЦЕССОРОВ POWER5,
ВЫПОЛНЕННЫХ ПО ТЕХНОЛОГИИ «2 ПРОЦЕССОРА
НА КРИСТАЛЛЕ».**

В отличие от обычных «монолитных» многопроцессорных серверов с SMP-архитектурой, сервер p5 570 позволяет постепенно наращивать мощность путем установки дополнительных четырехпроцессорных модулей. Кроме того, с помощью IBM System p5 570 возможно консолидировать на одной машине как UNIX, так и Linux-приложения – с помощью технологии виртуализации IBM Virtualization Engine™.

**В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОВЕДЕННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ
«ПЕТЕРСТАР» СУЩЕСТВЕННО ПОВЫСИЛ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И УПРОЧИЛ СВОИ ПОЗИЦИИ
НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ.**

Хотите всегда быть на шаг впереди конкурентов?

Обращайтесь в IBM:

8 495 258 6348,

8 800 2006 900 (звонок по России бесплатный)

Подробнее на ibm.com/systems/ru/success/peterstar

IBM, логотип IBM являются зарегистрированными товарными знаками или товарными знаками International Business Machines Corporation в США и/или других странах. Названия других компаний, товаров и услуг могут являться товарными знаками или знаками обслуживания третьих лиц.

© 2006 IBM Corporation. Все права защищены.

Интернет требует просветительства

Результаты совместного исследования уровня развития Интернета и онлайн-технологий в 12 городах России представили РОЦИТ и «ГФК-Русь» в рамках подведения итогов Всероссийского интернет-марафона и Всероссийского фестиваля интернет-проектов «Новая реальность».

Основным результатом стал вывод, что Интернет в регионах перерос уровень высокотехнологичного канала информации и «воспринимается в первую очередь как социально ориентированное явление»; цены базовых услуг доступа в Интернет в большинстве исследованных городов доступны основной массе потенциальных потребителей и материально-техническая база для дальнейшего развития ИКТ уже имеется.

Вместе с тем уровень развития Интернета и онлайн-технологий от региона к региону очень различаются и напрямую зависят от численности населения города. Не стало неожиданным, что самый высокий уровень в Екатеринбурге и Санкт-Петербурге, а самый низкий – в Архангельске и Краснодаре. Удивительнее, что исследование не обнаружило столь же однозначного влияния на развитие Интернета среднего уровня заработной платы в городе. Зато эту зависимость хорошо чувствуют в регионах. На онлайн-ом круглом столе, прошедшем при подведении итогов интернет-марафона, представители интернет-сообщества из регионов доказывали, что те города, где зарплата выше,

имеют преимущества по обеспеченности и квалифицированными специалистами, и линиями высокоскоростного доступа, поскольку и то и другое связано с богатством региона и требует серьезных инвестиций.

Основные проблемы развития Интернета в регионах, по данным «ГФК-Русь» и РОЦИТ, состоят в недостаточном развитии инфраструктуры, низкой скорости доступа, монополизированности сетей высокоскоростного доступа, неготовности и нежелании местных властей служить развитию Интернета, недостатке квалифицированных кадров, а также в низком уровне онлайн-сервисов (таких, как карты города, службы заказа билетов и совершения покупок) и низкой культуре пользователей.

«Лекарством» от этих болезней участники круглого стола считают в первую очередь различные формы просветительской работы – консультирование, семинары, курсы для повышения квалификации, в том числе и для чиновников всех уровней. Желательно также включать требования продвинутой (именно продвинутой, а не элементарной!) компьютерной грамотности в переподготовку госслужащих.

Проходящая сейчас интернетизация школ – шаг, безусловно, в правильном направлении. Так, создатели многих сайтов в сельских населенных пунктах, участвовавших в фестивале интернет-проектов «Новая реальность», – сегодняшние или вчерашние школьники.

www.internetmarafon.ru,
www.IT-Russia.ru

Кбайт фактов

В Алтайском крае за сентябрь и октябрь **РТКОММ** и «Сибирьтелеком» подключили к Интернету 308 школ.

IskraTEL дополнила свою линейку продуктов SI3000 MSAN-решениями на базе WiMAX.

AMD и «ЭпикРус» выводят на рынок совместное решение для российских предприятий, которое поможет снизить затраты на комплекс «железо» + «софт».

«Форс – Центр разработки» выпустил новую версию биллинговой системы на платформе Oracle 10g, позволяющую осуществлять расчеты за услуги IPTV.

КРОК завершил подготовку площадки для центра обработки данных **Банка Москвы**, включая создание системы жизнеобеспечения ЦОД и обеспечения его физической защиты. Стоимость проекта – порядка 1,6 млн евро.

АСВТ создает третью опытную зону сети BWA на базе оборудования preWiMAX в районах перспективной застройки Московской области.

На 4-й сессии Эксплуатационного комитета **МОКС «Интерспутник»** принято решение об увеличении его уставного капитала и дана рекомендация Совету МОКС присоединиться к Региональному содружеству в области связи (РСС).

OCS стала официальным партнером **AMD**.

Zelax впервые предоставила статус дистрибьютора своего оборудования компании **UAFI-T**.

Verso Technologies и **ViaSat** образовали партнерство с целью совместной разработки и продвижения на рынок сетевых решений глобального масштаба для передачи VoIP-трафика по спутниковым каналам.

На объекте филиала «Волготрансгаз» Сеченовское ЛПУМГ сдана в опытную эксплуатацию система управления FlexGain View разработки **НТЦ НАТЕКС**.

www.iks-media.ru

ATC M-200
MTA GROUP

ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ СЕЛА

КОММУТАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ M-200



Сельская **ATC M-200** предназначена для телефонизации сельских административных районов и применяется в качестве:

- ✓ Сельско-пригородного узла
- ✓ Центральной сельской ATC
- ✓ Узловой сельской ATC
- ✓ Оконечной сельской ATC

Комплексное внедрение сельских **ATC M-200** позволяет рационально строить наложенную цифровую сеть с единым центром технической эксплуатации, АПУСом, СОРМом

Применение сельской **ATC M-200** является экономной инвестиционной политикой при замене морально-устаревшего парка сельских станций и строительстве новых сетей

SATC M-200 легко интегрируется в современные сети связи, и гармонично обеспечивает их дальнейшую эволюцию в сети нового поколения (NGN)

SATC M-200 обеспечивает подачу высокоскоростного Интернета в школы и другим потребителям

SATC M-200 ОТЛИЧАЮТСЯ:

- Малыми размерами и массой
- Низким энергопотреблением (менее 0,3 Вт/порт)
- Высокой степенью защиты абонентских комплектов **ATC M-200** от сторонних наводок
- Простотой инсталляции и запуском в эксплуатацию
- Непривередливостью в обслуживании и низкими затратами в эксплуатации
- 2-х годичным гарантийным сроком
- Легкой интеграцией различных типов таксофонов



WWW.M-200.COM



**Ваша сеть
может
больше!**

Предоставьте Вашим клиентам возможность снова и снова получать удовольствие от любимого контента – и это станет Вашим новым источником доходов.

Решение ZTE IPTV/VOD – это возможность предоставлять интерактивное TV по запросу Ваших клиентов. Возможность управлять контентом – остановить и перемотать, снова и снова воспроизвести видео, – будет высоко оценена пользователями.

ZTE IPTV/VOD позволит Вам предоставлять пользователям такие услуги как просмотр региональных и спутниковых телевизионных программ (Live Television), видео по запросу (Video on Demand), виртуальный персональный видеоплеер (Network Personal Video Recorder), просмотр web-страниц, рекламные услуги, а также другие возможности.

В дополнение к этому, решение ZTE IPTV/VOD гарантирует высокую степень защиты контента, надежные систему управления абонентами и систему биллинга.

Являясь ведущим мировым производителем телекоммуникационного оборудования и поставщиком сетевых решений, ZTE предоставляет инновационные продукты и услуги, разработанные в соответствии с требованиями наших заказчиков, более чем в 100 странах мира. Мы содействуем росту доходов наших клиентов и вносим вклад в развитие мировых телекоммуникаций.

Узнать больше о нашей компании Вы сможете, посетив наш веб-сайт www.zte.com.cn или обратившись в региональное представительство ZTE.

Мы ждем Вас!

**Будем рады встрече с Вами на IPTV Forum Russia/CIS.
12 - 14 декабря 2006, Москва, Центр Международной Торговли на Красной Пресне**

Первый российский VSAT-форум: дебют надежды

Свершилось! В России впервые состоялся VSAT-форум, собравший основных участников этого рынка, как производителей оборудования (Hughes Network Systems, ViaSat, «Висат-Тел», НПЦ «Вигстар» и др.), так и операторов (сети «Спин», Altegrosky, «Газком», «Интерспутник-холдинг», IPNet, «Стэк-Ком» и др.). До сих пор VSAT-сообществу приходилось довольствоваться лишь «соучастием» в «чужих» мероприятиях.

Сей отрадный факт, несомненно, свидетельствует о «возмужании» этого чрезвычайно важного для нашей страны сегмента телекоммуникационного рынка. За четыре месяца, прошедшие с момента нашей публикации на эту тему (см. «ИКС» № 7'2006, с. 46–56) основные тенденции и показатели VSAT-рынка изменились незначительно. Но вот что интересно: наша минимальная оценка рынка в 4 тыс. VSAT в устах представителей ГКРЧ получила статус «количество реально установленных VSAT».

Даже представитель Global VSAT Forum признал, что в 2005–2006 гг. в России наблюдался заметный рост числа VSAT. Тем не менее в сравнении с мировым рынком (2 млн VSAT) цифры по-прежнему ничтожны. Чтобы дос-

Правда, по мнению В.А. Стрельца, ситуация не столь драматична. Сейчас, по его данным, пользователям выдается 200–300 заключений в месяц, или около 3 тыс. в год, что позволяет ему прогнозировать парк VSAT в 2007 г. в 7–8 тыс. единиц. Вместе с тем руководитель аппарата ГКРЧ признает, что необходим «поиск новых путей эффективного распределения и использования радиочастотного спектра (РЧС), а также способов упрощения и сокращения сроков получения разрешительных документов для частотного обеспечения РЭС, в том числе для ЗССС типа VSAT».



В. Перескоков:
«Столбовую дорожку для VSAT указывают стандарты, и прежде всего DVB-RCS и DVB-S2»

В.А. Стрелец сообщил о принятии в конце октября нового решения ГКРЧ № 06-16-02-001 от 04.09.06 «О выделении полос радиочастот для применения перевозимых земных станций спутниковой связи фиксированной спутниковой службы», а также о принятии новой национальной Таблицы распределения РЧС, открытая часть которой, по его словам, станет доступна пользователям после опубликования в «Российской газете» вместе с Постановлением Правительства РФ от 15 июля 2006 г. № 439-23. Еще один руководящий документ для выделения частотного ресурса – «План перспективного использования радиочастотного спектра радиоэлектронными

Что надо сделать для упрощения регистрации VSAT-Ku

- ✓ Провести детальные исследования по анализу и возможности выделения дополнительных полос частот в Ku-диапазоне и применения к ним упрощенной процедуры совместно с научно-исследовательскими учреждениями Минобороны России, Мининформсвязи России, ФСО России, другими заинтересованными организациями и операторами спутниковой связи.
- ✓ Изучить работу ЗССС типа VSAT-Ku с современными классами излучений на базе новейших технологий (турбокодов, модуляции COFDM).

Из рекомендаций ГКРЧ

тичь мирового уровня, нашей стране предстоит решить немало проблем, в том числе и по принятию рекомендаций СЕРТ.

Почему рынок VSAT развивается так медленно?

Практически все выступавшие пытались ответить на этот вопрос министра ИТ и связи Л.Д. Реймана, прозвучавший, по словам руководителя аппарата ГКРЧ В.А. Стрельца, на заседании ГКРЧ.

Странно, что лишь операторы да производители помнят о недопустимой длительности процедуры и непомерной плате за регистрацию VSAT (сегодня, когда цена некоторых типов станций опустилась в РФ до 1000 у.е., стоимость регистрации составляет от двух третей до полной стоимости терминала и более). И лишь они помнят, что упрощения, так рекламируемые регулятором, коснулись только сетей, работающих со спутниками ГПКС, ресурс которых намного дороже и ненадежнее зарубежных КА.

Предложения ГПКС и НИИР по полезной нагрузке для КА фиксированной службы

Характеристика	ГПКС		НИИР	
	Экспресс-AM-2, -3	Экспресс-AM	МД-С	МД-Ku
Полоса частот КА, МГц	1416	2064	1200	864
Число стволков КА (эквив. 36 МГц)	С: 20 Ku: 18	С: 30 Ku: 24	С: 30	— Ku: 24
ЭИИМ, дБВт (многосигн. режим)	С: 41; 45 Ku: 43; 46	С: 42 Ku: 45	С: 42	— Ku: 45
G/T, дБ/К	С: -1; 0 Ku: +1,4; 3,6	С: +3 Ku: +5	С: +3	— Ku: +5
Масса КА, кг	2600	2600	860	860
Масса ПН, кг	580	500	232	232
Энергопотребление ПН, Вт	4200	4100	2000	2100
Коэффициент использования ОЧР	С: 0,5 Ku: 0,65	С: 0,75 Ku: 0,86	С: 0,75	— Ku: 0,86
Источник: НИИР				

средствами» тоже уже принят Постановлением Правительства РФ 15 июня 2006 г. № 376-19.

Другой аспект проблемы VSAT – освобождение от индивидуального лицензирования абонентских VSAT-терминалов. Пока же разрешения приходится получать на каждую станцию сети, причем и при изменении ее местоположения, и при смене оператора спутниковой емкости, и даже при аварийной замене КА на другой в той же позиции. А это время и деньги.

Больной вопрос – стоимость и надежность используемых космических ресурсов. Решение ГКРЧ № 05-07-01-001 от 04.07.05 «О выделении полос радиочастот в диапазонах 6/4 ГГц и 14/11 ГГц для земных станций спутниковой связи, работающих в спутниковых сетях "Экспресс"», лоббирующее отдельные КА отдельного оператора, позволяет этому оператору удерживать высокие цены на ресурсы более низкого качества, чем у других участников рынка. И тут даже российскому «Ямалу» исключения не сделано.

Что же касается возможности повышения энергетических и функциональных параметров будущих спутников связи и вещания, запускаемых этим оператором, то здесь, по словам первого зам. гендиректора ФГУП НИИР М.М. Симонова, мнения НИИР и ГПКС расходятся, хотя он и надеется, что консенсус будет найден. НИИР полагает, что для предоставления через КА перспективных спутниковых услуг необходимы иные параметры спутника (см. таблицу, а также «ИКС» № 1'2006, с. 42) и реализация в них технологии гибкой полезной нагрузки. Но пока национальный оператор к подобным переменам не готов.

Что делать?

Во-первых, как это ни парадоксально для нашей страны, – популяризировать спутниковую связь. О технологических достижениях, которые позволили сделать эту связь экономически эффективной, пишут редко и мало – таково мнение практически всех участников форума.

Во-вторых, по мнению советника МОКС «Интерспутник» А. Вышлова, VSAT-решения надо сделать более востребованными, повысив их привлекательность путем снижения начальных инвестиций и повышения эффективности использования.

В-третьих, с помощью общественных организаций, и прежде всего НАСС, попытаться решить процедурные и ресурсные проблемы. Исполнительный директор НП НАСС Л. Рогозин считает, что толчок этому рынку при-

даст заявительный порядок использования РЧС (когда использование РЧС будет предоставляться пользователю РЭС автоматически, без экспертизы РЧС-службы). Понятно, что условия использования РЧС ни в коем случае не

Что надо сделать для отмены индивидуального лицензирования VSAT

- ✓ Провести исследования о возможности гармонизации лицензионной деятельности.
- ✓ Разработать условия присоединения Администрации связи РФ к Решениям СЕРТ и утвердить их решением ГКРЧ.
- ✓ Внести необходимые изменения и дополнения в соответствующие нормативные правовые акты.

Из рекомендаций ГКРЧ

должны приводить к созданию помех для пользователей действующих присвоений. Но экспертизу должен проводить сам заявитель, для чего ему необходим доступ к базе данных действующих присвоений и к конкретному описанию области допустимых значений условий использования планируемого присвоения. Пока же таких «привилегий» у заявителей нет.

В-четвертых, развитие отечественного производства спутникового оборудования. Эта задача затрагивалась и представителями «Газкома», и ГК НПЦ им. М.В. Хруничева, и главным конструктором ФГУП «НПЦ Вигстар» В. Перескоковым. И если первые представляли новые КА («Ямал-300» и малые КА типа KAZSAT соответственно), то В. Перескоков вел речь о принципиально новом для коммерческого применения в РФ решении: клиентском и базовом оборудовании стандартов DVB-RCS и DVB-S.2 для сетей VSAT, использующих КА с обработкой сигналов на борту*.

Есть ли надежда на лучшее будущее?

Ответ на этот вопрос многие связывают только с ВТО, но никак не с доброй волей регулятора. По обще-

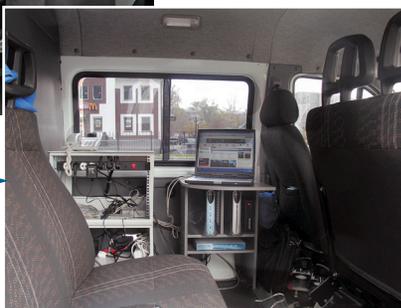
му мнению, следует проявить «инициативу снизу», чтобы привести российские регламенты и процедуры в соответствие с принятыми СЕРТ.

Основная идея решения конференции – создать совещательный общественно-консультативный совет по направлению «Спутниковая связь и вещание», куда должны войти специалисты и эксперты из негосударственных организаций данной отрасли, НАСС и НРА. По замыслу, совет должен обладать правами экспертизы на этапах подготовки решений и постановлений, затрагивающих область регулирования и развития рынка спутниковой связи и вещания.

Галина БОЛЬШОВА



Желающие приобрести полезный комплект (VSAT-терминал на базе оборудования Hughes) нашлись сразу



*К сожалению, формат публикации не предусматривает подробных описаний, однако надеемся познакомить с этими решениями в ближайшее время.

Новый взгляд на маркетинг из Киева: применим ли западный опыт?

С 18 по 20 октября 2006 г. в Киеве прошла VI Восточно-Европейская выставка-конференция по телекоммуникациям и телерадиовещанию Eastern European Broadband Convention (EEBC) 2006 Telecom & Broadcasting. В этом году впервые в ее рамках состоялась панъевропейская конференция «Высокотехнологичные продукты и услуги: новый взгляд на маркетинг», организованная агентством «iKS-Консалтинг». На одной площадке встретились и скрестили мнения маркетологи из России, США, Великобритании, Венгрии и Литвы.

Маркетинг и конкуренция

Телекоммуникационный рынок Украины пока отстает в развитии от рынков Западной Европы и России (подробно см. ИКС № 9'2006, с. 82–90). Однако, как указывали почти все иностранные участники конференции, отставание это невелико, и местные операторы скоро столкнутся с теми же проблемами, которые несколько лет назад решали западные компании и которые сейчас пытаются решить их российские коллеги.

По данным «iKS-Консалтинг», в конце августа 2006 г. уровень проникновения мобильной связи на украинском рынке составил 83%, но за последние месяцы активной рекламной кампании и маркетинговых акций украинских операторов он наверняка подрос еще на несколько процентов. Скоро мобильными телефонами обзаведутся все, кто хотел это сделать, и путь экстенсивного развития сотовой связи закроется сам собой.

Чтобы сохранить доходность своего бизнеса в этих условиях, операторам придется делать абонентам предложения, побуждающие их увеличивать расходы на связь и дополнительные услуги и привлекающие абонентов из других сетей. Об успешном внедрении некоторых из таких предложений рассказали на кон-



Т. Толмачева («iKS-Консалтинг»): «Потребителя нужно убедить, что новая услуга изменит его жизнь к лучшему»

ференции представители крупных европейских операторов (British Telecom и UPC из Венгрии) и компаний-разработчиков новых сервисов для операторов – Openet Telecom (Великобритания) и MobileCohesion (США). Правда, предлагаемые ими решения (широкополосный доступ в Интернет, пакеты «интернет-доступ + цифровое ТВ», доставка развлекательного контента, мобильный e-mail, видеотелефония, обмен видеосообщениями через мобильные телефоны и т.д.) и методы их продвижения на массовый рынок нельзя назвать абсолютно новыми, на российском рынке почти все они в той или иной степени уже присутствуют.

Особый литовский путь, или «Бомба» от Omnitel

Гвоздем программы стало выступление Г. Макаускаса, директора по маркетингу литовского мобильного оператора Omnitel. Кстати, Литва является мировым (!) лидером по проникновению сотовой связи – 174% по данным за II квартал 2006 г. Такой результат – следствие острой конкуренции: из-за низких цен на звонки внутри сети и высоких тарифов на межсетевые соединения абоненты пользуются SIM-картами нескольких операторов. Конкуренция между тремя ведущими литовскими операторами – Omnitel, Tele2 и Bite – привела к тому, что еще в марте 2005 г. все они сделали SMS-сообщения бесплатными. Да и от голосовой связи, по словам Г. Макаускаса, прибыли уже практически нет.



Г. Макаускас (Omnitel): «Для массового рынка главное – ясность и простота»

Продвигать неголосовые услуги Omnitel пытался еще в 2001 г., запустив услугу GPRS-доступа для бизнес-абонентов. Однако успеха она не имела. Потом было еще несколько попыток внедрения GPRS с добавлением новых функций, увеличением скорости и т.п., но все тщетно, спроса не было. Работа технического отдела Omnitel оказалась совершенно непонятна простым пользователям, которые в массе своей не знают и не хотят знать, что такое GPRS, WAP, EDGE, мегабайты и килобиты.

Ситуацию удалось переломить в начале 2005 г., когда Omnitel запустил услугу Omni Connect, которая поначалу



Разгонись до 2,4 Мбит/с
Мобильный интернет быстрее быстрого

www.skylink.ru

реклама

позиционировалась как мобильный Интернет бизнес-класса. Причем доступ в Интернет предлагался не с мобильного телефона, а с портативного компьютера с PCMCIA-радиомодемом, снабженным ПО автоматической настройки соединения. В рекламе Omni Connect не было никаких технических терминов, только указывалось, что пользователь сможет всегда и всюду быть подключенным к Интернету. И спрос превзошел все ожидания.

Omni Connect заинтересовались и частные клиенты, поэтому Omnitel решил изменить позиционирование услуги и учесть популярность портативных компьютеров среди массового пользователя. Во второй половине 2005 г. вместо «Интернета бизнес-класса» мобильный Интернет в Литве начал продвигаться как «неограниченный» (но не безлимитный!). Мало того, Omnitel начал предлагать ноутбуки в лизинг с первоначальным взносом 1 лит (примерно \$0,36) при условии заключения контракта на три года.

Это предложение стало «бомбой» на литовском рынке. Число пользователей мобильного Интернета Omnitel в течение 2005 г. увеличилось втрое, причем 30% новых подключений составили абоненты других мобильных операторов. В успехе сыграла свою роль и относительная неразвитость рынка широкополосного доступа в Литве (проникновение – около 30%). У акции был и побочный результат: Omnitel стал ведущим продавцом портативных компьютеров Hewlett-Packard в Литве (сейчас компания продает по 3–4 тыс. ноутбуков в месяц и соответственно получает столько же новых клиентов).

Менталитет попутал

Применим ли западный опыт, представители украинских операторов («Укртелеком», «Киевстар», «Астелит», «Воля-Кабель») пытались понять на круглом столе «Особенности маркетинга на рынках СНГ». Общий вывод о применимости западного опыта к украинским (да и российским) реалиям, как и следовало ожидать, оказался отрицательным. Участники объясняли это разницей в платежеспособном спросе пользователей, живущих в СНГ и в Западной Европе, особенностями менталитета нашего человека и отсутствием у него культуры применения телеком-решений для бизнеса и собственного развития. О менталитете заговорили, когда речь зашла о популярной на Западе контрактной форме подключения, когда абонент получает оборудование с большой скидкой при условии заключения долгосрочного договора на пользование услугами связи. Российские и украинские граждане (а также, как выяснилось, жители Италии и Греции) не любят связывать себя такого рода обязательствами, особенно когда в качестве гарантии своих будущих платежей они должны указывать персональные данные, номер банковского счета и т.д. Но по причине всеобщего неуважения к законам даже после заключения договора нет никаких гарантий, что наш человек будет его выполнять, пожаловались украинские операторы.

Такой объяснимый демпинг

Бурные дебаты вызвал на круглом столе вопрос о маркетинговой практике, используемой некоторыми операторами для агрессивного завоевания рынка: предоставлении услуг по ценам ниже себестоимости. Конечно, никто из присутствовавших напрямую не создался в подобных вещах («это же противоречит смыслу бизнеса!»), но неназванные «нарушители конвенции» нашли у них понимание. Например, демпинг практикуют те операторы, которые собираются продаться более крупной компании, планирующей резко увеличить абонентскую базу. Кроме того, бывает и «ненастоящий» демпинг: в силу специфики работы сотовых сетей при увеличении числа пользователей может снизиться себестоимость услуг, и абоненты, находившиеся в точке безубыточности, могут начать приносить оператору прибыль. Во всяком случае, действенных методов борьбы с демпингом никто из участни-

ков круглого стола так и не предложил. Но все согласились, что рынок «заваливать» недопустимо. Однако, по прогнозу старшего партнера агентства «iKS-Консалтинг» Т. Толмачевой, падение цен на российском и украинском рынке мобильной связи продолжится, поэтому операторам нужно корректировать стратегию своей работы (а еще лучше – предвидеть такие ситуации), иными словами – помнить о важности маркетинга.

Евгения ВОЛЫНКИНА



На конференции было объявлено о создании Ассоциации ИКТ-маркетинга, деятельность которой будет охватывать Украину, страны СНГ и Восточную Европу.

Liebert®

Источник бесперебойного питания
PowerSure Interactive PS12
(1000 - 1400 - 2200 - 3000 ВА)



- Линейно-интерактивная схема
- Чистое синусоидальное напряжение
- Автономная работа до 11 минут на полной нагрузке
- До 8 защищенных соединений
- Универсальный мониторинг USB & RS232

- SNMP, web-интерфейс
- ПО Multilink в комплекте
- 1-4 внешние батареи
- Замена батарей в "горячем режиме"
- Входное напряжение 158 - 283 В AC
- 2-годичная гарантия
- EPO

RadiusGroup

Ведущий
Мастер-Дистрибьютор
компании Liebert-HROSS

Весь спектр ИБП Liebert
от 450 ВА до 800 кВА

Модели off-line, on-line и
line-interactive

Проектирование

Доставка

Монтаж

Сервисный центр

Сертифицированные
инженеры по всем
линейкам ИБП

Москва +7 (495) 6-410-411
Санкт-Петербург: +7 (812) 740-38-00
info@liebert-hiross.ru | www.liebert-hiross.ru



Liebert UPSs
Russia Tech Support

Спектр на СПЕКТРе-2006

Самый животрепещущий вопрос для российского рынка радиосвязи – конверсия радиочастотного спектра. В него упираются и бизнес, и гармонизация национальной Таблицы распределения частот с международным распределением, и развитие радиотехнологий в России.

Конверсия РЧС стала традиционным фокусом 6-й Международной конференции «Нормативно-правовое регулирование использования радиочастотного спектра» (СПЕКТР-2006). Традиционными были и «накладки». Как и на СПЕКТРе-2005, собравшиеся не дождались заявленного в программе выступления представителя Минобороны. О конверсии РЧС и роли Минобороны в ее осуществлении упоминали почти все выступавшие, что и неудивительно, поскольку у нас без военных нельзя решить практически ни одного вопроса использования радиоспектра.

Исторически сложилось так, что данное ведомство оказалось фактически монопольным хозяином радиочастотного спектра, а манера поведения монополий на любых рынках благородством не отличается. Хотя никакого альтруизма от Минобороны не требуется: конверсия РЧС оплачивается из карманов налогоплательщиков, т.е. нас с вами, и на эти цели в проекте бюджета страны на 2007 г. выделено около 3 млрд руб.

Таблица. 10 лет спустя

В 2006 г. Правительством РФ утверждены два важных документа, определяющих регулирование и перспективы использования РЧС. Речь идет о новых версиях Таблицы распределения полос радиочастот между радиослужбами РФ (Постановление Правительства РФ от 15 июля 2006 г. № 439-23) и Плана перспективного использования РЧС (Постановление Правительства РФ от 15 июня 2006 г. № 376-19). По словам заместителя председателя ГКРЧ А. Бескорвайного, скоро они будут опубликованы в открытой печати (на момент подготовки данного материала этого пока не произошло, хотя со времени их утверждения прошло уже соответственно 5 и 6 месяцев).

Вообще-то, «по правилам» Таблица должна пересматриваться не реже одного раза в 4 года, а План – не реже одного раза в 10 лет. Если учесть, что предыдущий План был принят в 1993 г., а Таблица – в 1996 г., то со сроками явно припозднились, приступив к конкретной работе лишь после принятия в 2003 г. новой редакции ФЗ «О связи». За эти годы изменения в Таблицу, конечно же, вносились (надо же было выделять частоты для новых ра-

диотехнологий и выводить из употребления устаревшие), но проводились они отдельными решениями ГКРЧ. Правда, сообщивший подробности нового распределения секретарь ГКРЧ, начальник отдела Мининформсвязи А. Стадинчук даже несекретную часть новой Таблицы не продемонстрировал, хотя и упомянул о некоторых отличиях по сравнению с предыдущей.

Старое латаем или новое шьем?

Форма Таблицы осталась прежней – 4 столбца: распределение радиочастот в странах Района 1 (к коему относится и Россия), распределение радиочастот для РФ, категории совместного (СИ), правительственного (ПР) или гражданского (ГР) использования и особые условия использования радиоэлектронных средств (РЭС) для нужд госуправления. Итого: 530 полос частот для 33 радиослужб в диапазоне от 3 кГц до 400 ГГц. Отдельный раздел – 380 примечаний к нарезке частот плюс два приложения для ВЧ-установок и для устройств малого радиуса действия (SRD).

Что касается структуры Таблицы, то, по словам А. Стадинчука, термины и определения в ней приведены в соответствие с ФЗ «О связи», введены новые термины и удалены устаревшие, добавлено приложение для SRD. Как было сказано, при разработке новой Таблицы задача кардинального изменения полос радиочастот не ставилась, хотя некое движение по сближению с международным распределением частот наблюдается, и теперь расхождения по разбиению частот имеются лишь в 6% полос (вместо прежних 14%).

Теперь об изменениях. Несколько увеличилась доля спектра гражданского назначения (с 2,02 до 2,14%), но в диапазоне до 30 ГГц эта добавка микроскопическая. Зато в диапазоне свыше 30 ГГц она более заметна – с 3,64 до 8,14% (но каким гражданским радиосредствам сделан такой «подарок», сказать пока трудно).

Как и ранее, несовпадения с международным частотным распределением объясняются прежде всего историческими причинами: военные системы связи работают не в международных полосах радиочастот и с этим приходится считаться. ГКРЧ, конечно, будет стремиться приблизить Таблицу к международному распределению, но реально ей подвластны лишь полосы используемых радиочастот для РЭС гражданского применения. Однако большая часть «российского» спектра занята военными, которых пока можно только нижайше просить потесниться. Вот он, главный вопрос гражданского радиосообщества: как и когда начнется конверсия спектра?

Конверсия по Плану десятилетки

Как прозвучало на конференции, конверсия необходима в целом ряде полос частот в интересах подвижной связи (в диапазонах 390–470 МГц и 1550–2100 МГц, 1920–1980/2110–2170 МГц), цифрового радиовещания (3–30 МГц, 174–230 МГц, 470–862 МГц, 1452–1492 МГц) и мобильного беспроводного доступа (2300–2400 МГц, 2500–2700 МГц и 3400–3800 МГц). И работы эти будут проводиться (в той степени, в какой это согла-



Разгонись до 2,4 Мбит/с
Мобильный интернет быстрее быстрого

www.skylink.ru

реклама

сится сделать Минобороны) в соответствии с принятым Планом перспективного использования РЧС, рассчитанным на 10 лет.

В частности, предусмотрено высвобождение РЧС для цифрового ТВ, для которого в России выделены диапазоны 174–230 МГц и 470–862 МГц. Из них будут выведены службы сухопутной подвижной связи, радиолокационные службы, а также системы сотовой связи стандартов AMPS, DAMPS и CDMA.

Дни аналогового ТВ сочтены, но...

Немало внимания на СПЕКТРе-2006 было уделено итогам Региональной конференции радиосвязи (РКР-06), состоявшейся в Женеве в мае–июне 2006 г. и посвященной проблемам планирования цифрового телевизионного и звукового вещания в указанных диапазонах. Для России эта конференция стала успешной: все заявки по цифровым частотным выделениям (территория, за которой закрепляется определенный частотный канал) были удовлетворены на 100%.

Вся территория страны была разбита на зоны частотных выделений, и для большей ее части получено покрытие для 9–10 частотных каналов (1 канал передает 1 мультиплексированный поток, в котором в зависимости от метода сжатия может содержаться от 1 до 4 программ). Теперь России предстоит выполнять подписанное в Женеве соглашение, которое предусматривает, в частности, жесткие сроки перехода с аналогового на цифровое вещание – не позднее 2015 г. Правда, и после этой даты аналоговые вещательные станции смогут продолжать работу, но только при условии, что они не будут создавать помех действующим и планируемым цифровым станциям.

В этом же соглашении зафиксированы имеющиеся частотные присвоения для аналогового ТВ (более 6100) и поставлена задача прекращения выдачи лицензий на аналоговое ТВ-вещание. Но в России эта практика пока продолжается, что явно усугубляет проблемы с переходом на цифру, поскольку из-за ограниченности частотного ресурса очень часто аналоговые передатчики препятствуют введению цифровых.

По мнению участников конференции, проблем с переходом на цифровое ТВ будет не просто много, а очень много, причем не только технических, но и организационных. Пока даже не определен порядок лицензирования цифрового вещания, хотя заявок подано уже немало. Правда, у подавляющего большинства населения и цифровых приемных устройств нет.

Частотный план цифрового вещания на всей территории РФ НИИР обещал выпустить в ближайшее время, поскольку к концу 2006 г. на его основе должен быть принят регионально-временной план, определяющий сроки ввода цифровых частотных каналов на конкретных территориях. В 2007 г. планируется начать назначение конкретных номиналов частот для цифрового ТВ по всей территории страны.

От 3G к интеллектуальным сетям

В соответствии с Планом перспективного использования РЧС в РФ должны быть созданы сети мобильной связи 3-го поколения (3G) стандарта IMT-2000/UMTS. Решение о выделении для них полос радиочастот 1935–1980 МГц, 2010–2025 МГц и 2125–2170 МГц принято на заседании ГКРЧ в октябре 2006 г., т.е. уже после СПЕКТРа-2006. Минобороны согласилось выделить часть принадлежащих ему частот при определенных условиях, так что в начале 2007 г. можно уже ожидать проведения конкурса заявок на получение лицензий на предоставление услуг 3G-сетей.

Исполнительный директор Ассоциации 3G А. Скородумов подчеркнул, что внедрение 3G-сетей позволит более эффективно использовать дефицитный радиочастотный ресурс: на одной и той же полосе частот пользователи получают больший набор услуг и более высокую скорость передачи данных, а себестоимость услуг при этом снижается. А если 3G-сети дополнить сетями беспроводного широкополосного доступа, например WiMAX, то потребность в радиочастотном ресурсе, необходимом для сетей 3G, уменьшится более чем вдвое.

Рассказал А. Скородумов и о радужных перспективах развития радиосвязи, когда появятся интеллектуальные системы, которые смогут самостоятельно выбирать возможность подключения к сети, свободный частотный диапазон и схему модуляции, а также менять режим работы в зависимости от помех и условий распространения радиоволн. И тогда наступит «рай на земле»: радиочастотный спектр станет общим ресурсом и для его использования не нужно будет получать никаких разрешений. Соответственно, организации типа ГКРЧ ликвидируют за ненадобностью. Однако нынешний зампреда ГКРЧ А. Бескоровайный ничуть не обиделся. Он даже предложил всем профессиональным ассоциациям отрасли брать пример с Ассоциации 3G и более активно участвовать в разработке регулирующих документов Мининформсвязи и ГКРЧ, и тогда профессиональные ассоциации смогут стать некими независимыми регуляторами телекоммуникационного рынка, которые заменят официальные органы. Таким, по всей видимости, и будет переходный этап к общедоступному «безлимитному» радиочастотному спектру.

Евгения ВОЛЫНКИНА

**Научно-Технический Центр
"ПИК"**

Ваши окончательности будут в надёжных руках

Разработка, производство, поставка:

- * окончательного кабельного и кроссового оборудования;
- * сплиттеров ADSL;
- * шкафов для сетей кабельного телевидения;
- * оптических кроссов;
- * комплектующих и элементов электрической защиты фирмы ADC KRONE.

Россия, 610001, г. Киров, а/я 783,
тел.: 37-61-37, тел./факс: 37-61-38

pik@pik.kirovcity.ru www.pik.kirovcity.ru

Спам: война без победы

По данным «Лаборатории Касперского», доля спама в почтовом трафике Рунета сейчас составляет 70–80%. Спам надоел подавляющему большинству пользователей, но даже та малая их часть, которая откликается на содержащиеся в спам-письмах рекламные предложения, делает рассылку спама очень прибыльным занятием.

Как бороться с «консервированным колбасным фаршем»? Ответ на этот вопрос вновь и вновь пытается найти компьютерное сообщество. Еще одной попыткой стала 4-я Международная конференция «Проблема спама и ее решения», организованная «Лабораторией Касперского».

Наперегонки со спамерами

Спам заполнил не только электронную почту, но также интернет-форумы, блоги и службы мгновенного обмена сообщениями. Однако разработчики антиспам-систем не сидят сложа руки. Существующие антиспам-программы фильтруют спам по черным, белым и серым спискам почтовых и IP-адресов, проводят анализ заголовков и содержания писем, выявляют сообщения с фальшивыми обратными адресами и т.д. Самые эффективные антиспам-системы используют несколько методов детектирования спама. Например, в программе SpamAssassin, распространяемой с открытым исходным кодом, есть около 2 тыс. правил тестирования письма на принадлежность к спаму, а в «Спамообороне» компании «Яндекс» таких правил около 4 тыс. Отметим еще,

что в последнем продукте используется так называемая репутационная оценка писем, учитывающая истории деятельности отправителя и получателя, а также историю содержимого письма (возможно, копии текста этого письма уже регистрировались антиспам-системой раньше).

Кроме того, все разработчики антиспамовых программ стараются увеличить их быстродействие, так как средняя современная спам-рассылка занимает порядка 20 минут. И если за это время антиспам-система не успела отреагировать, то большая часть спама окажется в почтовых ящиках пользователей.

Провайдеры – наши спасители?

Но все вышеперечисленное является, по сути, войной технологий, победителей в которой не бывает. Да и можно ли решить проблему спама в принципе? М. Кондрашин, руководитель центра компетенции компании Trend Micro в России, считает, что да. Во всяком случае, по его мнению, количество спама можно сократить в разы. Только для того заблокировать спам нужно при его отправке, а не при полу-

Netville
предлагает операторам широкополосного доступа расширенный каталог сервисов

- музыкальный сервис **MusicCOD** music.cod.ru
- магазин веселых игр **MiniCOD** mini.cod.ru
- легальный игровой портал **GameCOD** game.cod.ru
- сервис онлайн дистрибуции игр для PC **DirectCOD** direct.cod.ru
- сервис для хранения и печати фотографий **PhotoCOD** photo.cod.ru
- сетевой диск для хранения и обмена файлами **DataCOD** data.cod.ru
- общение единомышленников **NashCOD** nash.cod.ru
- сетевой дневник **BlogsCOD** blogs.cod.ru

netville.ru
для операторов:
tel: +7 (495) 232-26-36
fax: +7 (495) 961-12-78

реклама



М. Кондрашин:

«Мы должны признать, что проигрываем информационную войну спамерам по всем фронтам»

чений. Спам в наши почтовые ящики присылают программы-боты, которыми заражены компьютеры многих интернет-пользователей (о чем последние могут даже не догадываться). Эти боты, объединенные в сети-ботнеты с единым центром управления, и являются сегодня основными поставщиками спама.

Самый простой выход в такой ситуации – заблокировать клиентам 25-й порт, чтобы они не могли напрямую отправлять письма в Интернет, а делали бы это только через почтовый сервер провайдера. Мож-

но также ограничить количество писем, отправляемых пользователем в сутки. По такому пути пошел крупный интернет-провайдер США AOL (America Online), клиенты которого в свое время рассылали огромное количество спама. Провайдер также может ввести фильтрацию исходящего трафика с помощью любой антиспамерской программы.

Но окончательно решит проблему, по мнению Кондрашина, очистка компьютеров клиентов от ботов, рассылающих спам. Для этого провайдеру нужно установить для клиентов онлайн-сканер или сдавать в аренду полноценный антивирус, который вычищает все боты. Провайдер не выпустит пользователя в Интернет, пока тот не пройдет проверку на сканере или не запустит антивирус. Технологические решения для этого уже есть, теперь нужно убедить провайдеров, чтобы они внедрили их в своих системах (стимулом может стать арендная плата за антивирус в размере \$2 в месяц с клиента).

Законы есть, а борьбы нет

Законодательная борьба со спамом в принципе эффективна, но ее успехи пока временны и локальны. В России специального закона по борьбе со спамом нет, и юридического определения спама – тоже. Но некоторые законодательные нормы, направленные на борьбу со спамом, есть в новой редакции закона «О рекламе» и в законе «Об информации, информационных технологиях и защите информации».

Закон «О рекламе» в ряде случаев позволяет охарактеризовать действия спамеров как «ненадлежащую рекламу», ответственность за которую составляет до 5 тыс. МРОТ. Закон «Об информации...» дополняет закон «О рекламе» в части идентификации спамера: «информация, распространяемая без использования средств массовой информации, должна включать в себя достоверные сведения о ее обладателе или об ином лице, распространяющем информацию в форме и в объеме, которые достаточны для идентификации такого лица». Однако ответственность за невыполнение этой нормы в законе не установлена. Но самое главное: у российских органов государственной власти и операторов связи нет понимания, как практически использовать эти законы для борьбы со спамом.

Так что пока пользователь может рассчитывать только на технологические решения, установленные на его собственном компьютере или на серверах его провайдера.

Евгения ВОЛЫНКИНА

Расширяя границы возможного...

XSTACK



реклама

Новая линейка коммутаторов серии XStack

D-Link DES-3828

Новые управляемые коммутаторы третьего уровня предоставляют возможность построения виртуально территориально распределенного стека суммарной емкостью свыше 1500 портов.

Рекомендуется к использованию при необходимости маршрутизации multicast трафика.

- ✓ 24 порта 100Base-TX
- ✓ 2 Combo 1000Base-T / SFP, 2 порта 1000Base-TX
- ✓ Протоколы маршрутизации: RIP v.1/v.2, OSP
- ✓ VRRP для обеспечения отказоустойчивости на уровне маршрутизаторов
- ✓ Многоуровневая классификация и приоритезация трафика
- ✓ Расширенные функции управления доступом (802.1x, SSH, SSL, RADIUS, TACACS)
- ✓ Создание виртуальных сетей VLAN на основе тэгов, GARP/GVRP
- ✓ Множество IP на VLAN
- ✓ Многоадресная рассылка IGMP v.1 - v.3
- ✓ Multicast маршрутизация DVMRP, PIM DM
- ✓ Поддержка вложенных VLAN (Q-in-Q)
- ✓ Поддержка 802.3af Power Over Ethernet (DES-3828P)

Ведущий дистрибутор D-Link в России - компания ТАЙЛЕ

- ✓ Выгодные условия для дилеров
- ✓ Индивидуальный подход
- ✓ Поставки со складов в Москве и 20 регионах РФ



г. Москва, Алтуфьевское ш. 41 стр 2
Тел./факс: (495) 710-71-27, 28,29
Email: office@tayle.com
WEB: <http://www.tayle.ru>

EMC останется втроем с IBM и Microsoft

Представительство американской корпорации EMC провело в Москве ILM FORUM 2006 – 3-й Международный технологический форум по управлению жизненным циклом информации (Information Lifestyle Management), посвященный современным технологиям эффективного управления и хранения электронной информации.

До 2002 г. EMC специализировалась исключительно на производстве систем хранения данных. В 2003 г. к «железу» добавилось ПО управления информацией, а с 2005 г. корпорация позиционирует себя как поставщика сервис-ориентированной информационной инфраструктуры масштаба предприятия.

Судя по финансовым результатам, переход к комплексным аппаратно-программным решениям сразу дал мощный импульс бизнесу EMC: сегодня корпорация занимает 9-е место по рыночной капитализации среди высокотехнологичных компаний и вот уже 13 кварталов подряд демонстрирует двузначный (в процентах) рост доходов.

Софт прибыльнее «железа»

Программным обеспечением EMC занялась настолько серьезно, что стала 6-м поставщиком ПО в мире, а на долю софта приходится около 40% совокупного оборота компании. Правда, EMC не только разрабатывает программные продукты, но и покупает их вместе с компаниями-разработчиками. Причем кандидатуры для покупки выбираются так, чтобы выпускаемые ими продукты можно было интегрировать в единые комплексные решения, обеспечивающие хранение информации, защиту данных, их перенос в масштабах предприятия, управление ресурсами и контентом, а также безопасность доступа к информации. Можно сказать, что скупка компаний уже приобрела массовый характер. За последние 4 года EMC потратила на эти цели более \$7 млрд, а в собственные исследования и разработки за то же время инвестировано как минимум \$3 млрд.

По словам К. Гэхэгена, старшего вице-президента направления ПО по

управлению информационными ресурсами, бюджет НИОКР в EMC составляет примерно 10–11% от совокупной выручки. Несмотря на такие гигантские расходы, EMC остается очень прибыльной компанией. А это значит, что стратегия покупок и разработок выбрана правильно: отдельные программные продукты складываются в единую систему, пользующуюся спросом у корпоративных заказчиков.

Предмет особой гордости EMC – ПО нового поколения Infoscaper для сканирования, анализа и интеллектуального управления неструктурированной информацией. Infoscaper – это собственная разработка корпорации, построенная на базе технологий и разработок четырех купленных ею компаний. С помощью Infoscaper можно производить поиск корпоративной информации в файловых системах, автоматически классифицировать данные на основании их ценности для бизнеса и управлять сохранением неструктурированной информации в корпоративной системе.

Следует отметить, что EMC удается сохранять прибыльность купленных компаний. Их финансовые показатели и темпы роста как мини-

мум находятся на том же уровне, что и до присоединения к корпорации, или даже превышают его.

«EMC Россия» впереди планеты всей

Если в мировом масштабе рост оборота EMC в первом полугодии 2006 г. составил 10%, то в России – целых 68%. На компанию в России сейчас работают более 70 сотрудников, из них 40 человек – инженеры из центра разработки ПО в Санкт-Петербурге. По словам генерального менеджера EMC в

России, СНГ и Балтии Л. Брюне, наибольший рост поставок зафиксирован в сегменте систем хранения данных масштаба предприятия (Symmetrix DMX) и систем среднего уровня (CLARiiON CX). В общей сложности в первом полугодии 2006 г. российское представительство EMC поставило на отечественный рынок системы хранения данных суммарной емкостью 578 Тбайт, что уже превысило объемы поставок за весь прошлый год (565 Тбайт).

Кто же является клиентами EMC в России? Те, кто, например, в состоянии заплатить за базовый модуль EMC Infoscaper \$125 тыс. и \$9 тыс. за лицензию на 1 Тбайт емкости хранения. А это – Сбербанк РФ, «Российские железные дороги», «Газпром», «Связьинвест», «Башинфосвязь», РАО «ЕЭС России», МВД, Минфин.

Появился у EMC и первый российский клиент, работающий с видео. Это – телевизионная продюсерская компания «Амедиа», выпускающая сериалы. РАО ЕЭС делает самую большую в России систему документооборота (до 3 тыс. рабочих мест). Телекоммуникационный оператор «СЦС Совинтел» (ГК «Голден Телеком») строит электронный архив клиентских дел с проектной мощностью 600 тыс. документов в год.

Останутся только трое

В заключение хотелось бы упомянуть эмпирическое «правило трех», согласно которому на стабильном конкурентном рынке остаются только три крупных игрока. По мнению EMC, данное правило действует на любом зрелом рынке ПО, к коим относится и рынок средств управления информацией. Руководство корпорации считает, что «скоро» на нем останутся три гиганта – EMC, IBM и Microsoft, а все остальные игроки будут поглощены этой тройцей. Ну что ж, EMC подобрала себе неплохую компанию.

Евгения ВОЛЫНКИНА



Крис Гэхэген:

«Мы потратили на покупку компаний \$7 млрд»

PETER



SERVICE

Любые

**биллинговые решения
для развития бизнеса
операторов связи**



реклама

тел.: +7 812 326 12 99
факс: +7 812 326 12 98

www.billing.ru

Cisco берет курс на потребительский рынок

Cisco Systems известна на рынке своими амбициями, подкрепленными объемами продаж, высокими рейтингами, поглощением компаний и агрессивным маркетингом. На ежегодной московской конференции CiscoExpo-2006 она в очередной раз подтвердила свою репутацию. Объявлен «крестовый поход» на потребительский рынок, где Cisco пока (в РФ) присутствует под маркой Linksys, поглощенной пару лет назад с сохранением бренда.



Новый девиз компании «Сеть – это платформа» отражает новую стратегию продвижения продуктов, которая, возможно, в какой-то степени была спровоцирована очевидными успехами на рынке SMB (рост мирового оборота в 2006 г. – 50%), а список ориентированных на этот сектор новых продуктов, выпущенных только в 2006 г., включает более 40 наименований.

Теперь настал черед взяться за розницу. Директор Cisco по маркетингу в России и странах СНГ Д. Мальцев уверен, что и на рынке частных потребителей компанию ждет успех, поскольку «именно сеть объединяет всех конечных пользователей», а «в области сетевых продуктов Cisco признанный лидер». Однако кроме Linksys он не смог привести ни одного примера для российского рынка, где продукты компании продавались бы частным лицам, а также отказался назвать розничные сети, через которые будут продвигаться продукты.

Перечень решений для «индивидуалов», вероятно, возглавят средства беспроводного доступа Linksys, новые STB Scientific Atlanta (их предлагают лишь StepLogic и STI, но пока для провайдеров), а также IP-телефоны нового поколения (такие, как Unified IP Phone 7931G), поддерживающие технологию Unified Communications. Последняя объединяет разнородные сервисы и приложения, позволяя в отличие от традиционной телефонии реализовать разные виды доступа к разным сервисам (сотовой и проводной связи, IP-службам, электронной почте, видеотелефонии, мгновенным сообщениям и пр.), сводя их воедино в одном устройстве с унифицированным

интерфейсом. Решения же по ИБ для домашних пользователей тоже будут доступны лишь покупателям продукции Linksys, которая уже сегодня поставляется со встроенным брандмауэром и средствами IPS.

Общая стратегия компании на рынке беспроводной связи, по словам менеджера по продвижению беспроводных технологий на развивающихся рынках Э. Олдфилда, не претерпит изменений. Cisco по-прежнему будет участвовать во всех программах разработки новых стандартов серии 802.16 и сотрудничать с Intel, но выпускать продукцию – на базе серии 802.11.

Среди новинок форума – программное средство Cisco Secure Services Client 4.0 (входит в состав Cisco NAC), оптимизированное для работы в унифицированной беспроводной сети Cisco Unified Wireless Network. В нем сосредоточено множество функций безопасности и управления наряду с

ности Cisco, как контроль доступа (Secure Access Control Server) и самозащитающаяся сеть (Self Defending Network). Именно оно позволяет создать первую линию сетевой обороны сети и интегрированные средства доступа, не опасаясь внедрения извне.

Но самая интересная презентация в области ИБ – сертифицированное ФСБ средство защиты VPN на базе оборудования Cisco. Это VPN-модуль NME-RVPN, интегрируемый в маршрутизаторы с интеграцией сервисов ISR 28xx и 38xx и поддерживающий российские криптографические алгоритмы (ГОСТ 28147-89), ГОСТ Р 34.10-94, 34.10-2001, 34.11-94). Производительность модуля в режиме шифрования с проверкой целостности – не ниже 40 Мбит/с, количество защищенных IP-туннелей при тестировании – 10 тыс. Модуль, имеющий общий с сетевым оборудованием интерфейс управления и пониженное энергопотребление, разработан российской компанией S-Terra CSP совместно с Cisco.

Упомянутый модуль, по словам А. Лукацкого (Cisco), лишь первый шаг в сотрудничестве с сертифицирующими органами ФСБ. Компания и впредь намерена вести работы по сертификации своих продуктов согласно российским требованиям, причем «на производство». А это весьма серьезные намерения, требующие прежде всего открытия кодов. Сроки появления таких продуктов не назывались, поскольку пока речь идет об оргмероприятиях и правовых сторонах проблемы (как известно, зарубежная компания неправомочна получать российский сертификат).

Галина БОЛЬШОВА



Э. Олдфилд:
«Стратегия компании на рынке беспроводной связи не изменится»

поддержкой новейших стандартов (Wired Equivalent Privacy и Dynamic WEP (802.1x), TKIP и AES, Wi-Fi Protected Access-personal mode), протоколов аутентификации Extensible Authentication Protocol (EAP) и таких технологий корпоративной безопас-

XII Международный форум

XII International Forum

ТЕХНОЛОГИИ БЕЗОПАСНОСТИ

SECURITY AND SAFETY TECHNOLOGIES



москва, мвк «крокус экспо»

6-9 февраля 2007

КРУПНЕЙШАЯ В РОССИИ, СТРАНАХ СНГ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ ВЫСТАВКА И БИЗНЕС-ФОРУМ



Профессиональная поддержка: Комитет ГД ФС РФ по безопасности, Комитет СФ ФС РФ по обороне и безопасности, Совет Безопасности РФ, МИД России, МВД России, МЧС России, Федеральное агентство по информационным технологиям, МЭРиТ России, ФСБ России, Федеральное агентство по промышленности, Правительство Москвы

Специализированная выставка

БЕЗОПАСНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ И СВЯЗИ

Защита информации в каналах связи ■ Технические средства поиска каналов утечки информации
Специальные технические средства ■ IT SECURITY ■ Программно-аппаратные комплексы для медико-биологического тестирования ■ Криминалистическая техника ■ Биометрические системы защиты информации ■ Услуги в области консалтинга и аудита информационной безопасности, обучение ■ Комплексные концепции безопасности (техническая, физическая, программная)
Специальная полиграфия, голография ■ Системы и комплексы связи и управления

реклама



Актуальная информация
о XII Международном Форуме "Технологии безопасности"

www.tbforum.ru

Организаторы: ФГУП "Рособоронэкспорт", ВК «Защита ЭКСПО»
тел. +7 (495) 730-7582, факс +7 (495) 467-5001, e-mail: zexpro@proexpo.ru

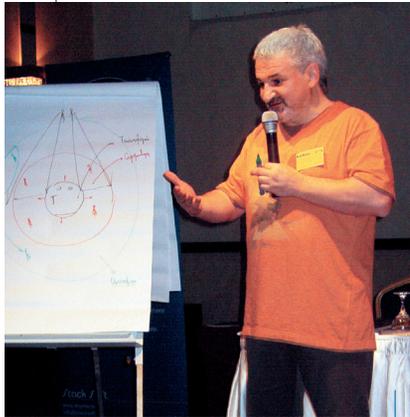
Соорганизаторы: Ассоциация российских банков, Ассоциация индустрии безопасности

ufi
Approved
Event



Игры профессионалов

«Судьба отрасли в руках профессионалов?» На этот вопрос, вынесенный в название IX рабочего совещания ИНТРУС-2006 (октябрь, Сиде, Турция), его участники искали ответ в рамках организационно-деятельностной игры*. Цель ОДИ – моделирование ситуации «где живем, зачем живем, как жить дальше».



В. Беленкович: «Проникновение "черных" в красный круг вызывает недовольство всего телеком-сообщества»

В конце октября вслед за перелетными птицами на берег турецкий потянулась элита российского интернет-сообщества, чтобы, как пошутил главный идеолог ОДИ В. Беленкович («Би ЭС Би»), «в обстановке разлагающей роскоши» сыграть свою игру. Были сформированы три группы, каждая из которых представляла одного из участников рынка связи: регуляторы – в символике игры это «черные», по цвету маркера, которым они были изображены на схеме ОДИ, сервис-провайдеры – операторы связи, оказывающие

услуги потребителям («красные»), и собственно потребители услуг («зеленые»). Все получили заранее подготовленные вопросы, и игра на самоопределение началась.

Никто не хотел идти в регуляторы

Руководить этой немногочисленной группой был поставлен А. Богатов («Некстер»). Лейтмотив партии власти: сети связи в России должны развиваться по строго определенным правилам, которые вытекают из равенства прав всех граждан страны на качественные услуги связи. Для этого, естественно, необходимо выполнять все требования администрации связи и помнить, что связь – бизнес дорогой. Иными словами, операторы обязаны предоставлять связь или по правилам, или вообще никак.



Узок круг регуляторов (А. Богатов – в центре)

По расчетам регулятора, убрав с рынка мелкого игрока, на что, собственно, и нацелены нормативные акты, он дает возможность средним объединиться, а крупным стать еще крупнее. И вот тогда-то телеком-гиганты начнут вкладывать средства в развитие сетей «за Уралом»...

На выступление «главного регулятора» «зеленые» и «красные» реагировали весьма эмоционально. Но А. Богатов играл свою роль профессионально – настолько, что, казалось, искренне обижался, когда его, «представителя госвласти», демонстративно лишали слова.

Водопроводчика вызывали?

«Регулятор лукавит, говоря, что маленькая компания не может обеспечить качество: она более динамична, нацелена на новые рыночные ниши», – защищает ма-

*О причинах, заставивших организаторов ИНТРУСа (Фонд поддержки сетевых инициатив при участии компаний «Контакт», «Стек Софт» и «Некстер») придать ему новую форму существования, см. «ИКС» № 8'2006, с. 26.

Система менеджмента качества
сертифицирована на соответствие ISO 9001-2000
Система управления окружающей средой
сертифицирована на соответствие ГОСТ Р ИСО 14001-98

Нева Кабель
Подразделение Draka Comteq

**ПРОИЗВОДСТВО
ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ
КАБЕЛЕЙ СВЯЗИ**

ТППЭп и СБПу
для нормальных условий

ТППЗП и СБЗПу
для условий повышенной
влажности

ТППЭп-НДГ
для условий повышенных
требований к пожарной
безопасности

Кабели марок ТППЭп, ТППЗП, ТППЭп-НДГ
рекомендованы для уплотнения аппаратурой xDSL

ВСЕ СПЕКТР ПРОДУКЦИИ  **Draka Comteq**

тел.: (812) 594-40-44, 592-75-79, 598-95-77.
факс: (812) 592-77-79, 557-34-76.
E-mail: sales@nevacables.spb.ru
http://www.nevacables.ru

лый бизнес И. Масленников (СТТ), возглавивший группу сервис-провайдеров. В круте красном, по его словам, сегодня осталось два типа операторов – операторы транспорта (carrier) и операторы доступа (access). И им пора понять, что теперь они выполняют в сети функции сантехников, про которых вспоминают только тогда, когда в кране нет воды. Основной бизнес этих компаний по-прежнему составляет доставка трафика. А вот операторы услуг (Google, «Яндекс», Mail.ru, Auto.RU и др.) относятся к сообществу «зеленых» (что, кстати, признают и сами «зеленые»).

Стремительное развитие широкополосного доступа, считают «красные», привело к тому, что операторы начали продавать каналы и полосы клиентам без учета трафика. Появление в сети новых сервисов, предоставляемых генераторами мультимедийного трафика, снижает доходность и эффективность бизнеса транспортных операторов. И если лет пять назад контент-провайдеры призывали операторов доступа делиться доходами от трафика, то сегодня операторы доступа думают, почему бы генераторам сервисов (чей трафик в операторской сети постоянно растет) не поделиться с ними доходами от этих сервисов.

Тот же вопрос в своем докладе, посвященном новой сервисной реальности, затронул А. Климов (TeliaSonera). (Эта традиционная составляющая конференции – доклады – органично вписалась в формат игры, тем более что их содержание заметно перекликалось с ее тематикой.) Интернет, по словам А. Климова, становится сетью массового обслуживания, таким же привычным явлением, как, например, почтовая или, опять же, водопроводная сеть. Но при этом генераторы контента используют сети операторов, не оплачивая трафик, что для «Почты России», например, представить невозможно. На вопрос, что заставит контент-провайдера платить опе-

ратору, докладчик заметил: это еще кто кого заставит... Эрозия доходов операторов фиксированной связи составляет 80%, и крупнейшие европейские телеком-компании объединяются для ее совместного решения. Перспективы оператора не в «ширине трубы», а скорее в обеспечении QoS.

Однако насколько качество услуг связи волнует потребителя?

«Мы разные.

Мы намного более разные, чем потребители воды», – начал свой отчет глава партии «зеленых», самой представительной на конференции, А. Озолинь (Ozolin.ru). В образ потребителя, помимо «просто чайников», входили операторы, вендоры, сервис-провайдеры. Как они сами себя представляют?

Пользователя как самостоятельной единицы нет – все «объединены в стойки». Частные ищут в Сети новости, справочную информацию, порно, игры и т.д., корпоративным Интернет помогает делать бизнес. Мечта пользователя – бесплатный доступ в Интернет. Впрочем, он готов платить провайдеру, если получит возможность самому предложить что-то другим таким же пользователям за деньги.

То есть потребитель может стать производителем. Такую возможность предполагает программа конвергенции институциональных и коммерческих сетей и систем, с докладом о которой выступил В. Беленкович. У первых, построенных на бюджетные средства, две проблемы: их сетевые и ИТ-ресурсы нередко недоиспользуются и, естественно, у них не всегда есть средства на внедрение новых сервисов. Зато деньги есть у коммерческих сетей. Объединение ресурсов создает возможность формирования метаданных на базе сервисно-ориентированной архитектуры (о приходе эры SOA В. Беленкович рассказывал на ИНТРУСе-2005). Осталось только убедить владельцев



Потребители желают знать, кто решает за них, какие сервисы им нужны

Allot
communications

- Пропускная способность 5Gbps
- От 4 до 8 портов 1000BaseT или 1000Base SX, 1000Base LX
- 160000 обслуживаемых абонентов
- Точное определение сотен приложений и протоколов
- Уникальная технология DPI- deep packet inspection позволяет работать на 7 уровне
- Усовершенствованный механизм QoS, позволяющий назначать различные виды приоритетов в зависимости от потребностей бизнеса
- Механизм обеспечения SLA различных типов
- Снятие точных статистических данных по заданным параметрам
- Пребиллинговый модуль обеспечивает интеграцию с любой существующей биллинговой системой
- Распознавание и биллинг VoIP сессий всех существующих протоколов и кодеков
- Предупреждение DoS атак

NetEnforcer AC 2500

устройство мониторинга и управления трафиком



реклама

Мастер-дистрибьютор Allot
в России и СНГ

RGRCOM
IT DISTRIBUTION

RGRCOM – дистрибьюторская компания, представляет в России и СНГ мировых лидеров в производстве телекоммуникационного и ИТ оборудования

Allot
communications

Axerra
networks
The Packet-Wire Company™

CERAGON
networks

RESCENDO
networks

IFERU
communications

IXIA

PRITON

RAD.COM
TEST-OF-THE-ART

RADWIN
The Wireless Alternative

VocalTec

info@rgrcom.ru

т/ф: (495) 775 2424

www.rgrcom.ru

сетей в выгоде проекта, и тогда, может, уже на ИНТРУСе-2007 кто-нибудь представит мультисервисную фабрику услуг – за 9 лет не раз бывало, что модели, обсуждаемые на совещании, потом находили свое воплощение в бизнесе.

А какой Интернет нужен потребителю? Массовому – гарантированно доступный всегда, с прозрачными тарифами, качественный, но недорогой (в пределах \$12–20). Причем потребитель предпочитает сам решать, что для него главнее: цена или качество. Императив «услуги или по правилам, или никакие» ему не кажется убедительным. И вообще, потребитель желает знать, почему кто-то решает за него, какие сервисы ему нужны. Отношения пользователя и оператора должны регулироваться Гражданским кодексом, а не подзаконными актами регулятора. Продвинутое же юзеры заинтересованы в сервисе персональном, Интернете из ТВ-розетки по доступной цене. А еще Интернет должен быть мобильным.

Рассказывая в своем выступлении о конвергенции фиксированных и мобильных сетей связи, Е. Глинская (Nokia) подчеркивала, что требования пользователей к сетевым сервисам ведут к пересмотру отношений внутри цепочки операторов, предоставляющих сервис конечному потребителю.

Радикально новая социокультурная среда, Сеть меняет отношения людей между собой, несет им массу возможностей. Но как в них разобраться? Нет даже общепринятого словаря терминов, который при заключении договора пользователю просто необходим.

Однако уже сегодня обычный юзер, подчеркнул в своем докладе «Что же с Web2?» Д. Бурков (IBM), может самостоятельно создавать свои собственные сервисы и делать их доступными всем пользователям Интернета. В этом суть предложенной IBM идеологии Web2.0, о которой тот же докладчик рассказывал на прошлом году на ИНТРУСе как о зарождающейся инновации.

В программе – утренние рефлексии

Отведя первые два дня практике и трезвому расчету, на третий организаторы совещания предложили всем порефлексировать. Интернет, да простят меня члены нашего славного сообщества, стареет, точнее матерееет: обрастает брюшком, традициями. Свидетели зарождения его российского сегмента (а это практически все участники ИНТРУСа) говорят, что так хорошо он развивался потому, что регулятор прошел

мимо него (тогда Сеть, по словам А. Богатова, не имела социальной значимости).

Сервис предоставления доменных имен, подчеркнул в своем докладе председатель совета координационного центра (КЦ) национального домена RU В. Кутуков («Стек Софт»), осуществляется на принципах саморегулирования. Темпы его роста составляют 45% в год; в сентябре 2006 г. в зоне RU было зарегистрировано 600 тыс. доменов, 60% из них – в центральных регионах. Сервис доменных имен готовится к регистрации доменов в зоне RU на кириллице.

Когда в орбиту этого глобального явления попали деньги (и не малые: только голосовой трафик, передаваемый по IP-сетям, уже сравнялся с трафиком ТФОП),



В. Кутуков: «Первый в отрасли опыт деловой игры доказал свою продуктивность»

то, естественно, у «черных» появилось желание проникнуть в круг «красных», а раздвижение масштаба регулирования в интересах немногочисленных игроков черного круга вызвало, в свою очередь, недовольство всего интернет-сообщества. Поэтому штаб по подготовке ИНТРУСа-2006 и определил в качестве рабочей гипотезы выход из-под регулятора.

Вопросительный знак в названии темы совещания делает ее трактовку весьма широкой. Исходной ситуацией для игры, по словам В. Беленковича, стала реакция на всеобщее недовольство положением дел в отрасли. Рынок в состоянии перманентного кризиса. Надо разобраться: это действительно кризис или уже форма жизни?

С одной стороны, считает Д. Бурков, макрозадача телеком-отрасли выполнена, создана экономика связи, обеспечено покрытие, хотя независимого регулятора как не было, так и нет. Традиционные операторы, продолжает А. Богатов, обеспечили государство связью, решив при этом свою частную задачу – извлечение прибыли. Что же касается сетей передачи данных, то государство недовольно отсутствием контроля над ними. Поэтому, предупреждает от имени регулятора А. Богатов, «будьте готовы к тому, что, как только ваш проект приобретет глобальный характер в масштабах страны, станет социально значимым, мы заинтересуемся им, и он будет развиваться не так, как хочется вам».

На ИНТРУСе-2006 задача выявить победителя в игре и не ставилась. Главный результат конференции, по словам одного из владельцев этого бренда Е. Мазепы, в том, что был определен общий ход мыслей профессионального телеком-сообщества, выявлены ресурсы развития отрасли, нащупан новый формат для общения профессионалов. На десятом, юбилейном ИНТРУСе нас ждет «Большая игра».



Ирина БОГОРОДИЦКАЯ
Сиде-Москва



Разгонись до 2,4 Мбит/с
Мобильный интернет быстрее быстрого

www.skylink.ru

реклама

Крупнейшее событие в области вещательных и телекоммуникационных технологий

9-я международная
выставка и конференция

CSTB - 2007

5-8 февраля
Крокус Экспо
Москва, 66 км МКАД

Контент для сетей платного ТВ
Кабельное и Спутниковое ТВ
Широкополосный доступ
Телерадиовещание
Спутниковая связь
ТВ по IP протоколу
Мобильное ТВ
HDTV



Организатор



Генеральные партнеры



Со-организатор
конференции



Генеральные
информационные спонсоры



Отраслевые
медиа-партнеры



Генеральный интернет-партнер



Официальный
турагент



на правах рекламы

ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ

ДЕВЯТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА и КОНФЕРЕНЦИЯ

CSTB - 2007

Кабельное и Спутниковое Телевидение, ТВ по IP протоколу, Мобильное ТВ, Контент, Широкополосные технологии, HDTV, Телерадиовещание, Спутниковая связь, Передача мультимедийных трафиков внутри корпоративных сегментов

МОСКВА, МВЦ "КРОКУС ЭКСПО"

5-8 ФЕВРАЛЯ 2007 г.

ВРЕМЯ РАБОТЫ:

5 февраля 2007 г. — с 11.00 до 18.00
6-7 февраля 2007 г. — с 10.00 до 18.00
8 февраля 2007 г. — с 10.00 до 16.00

В ПРОГРАММЕ:

- ФЕСТИВАЛЬ КАНАЛОВ ДЛЯ ПЛАТНОГО ТВ
- МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ CSTB

За дополнительной информацией обращайтесь: **ООО "Мидэкспо – выставки и ярмарки"**
Тел.: (495) 737 74 79, Факс: (495) 145 51 33, e-mail: anastasia@midexpo.ru, www.cstb.ru



«Скай Линк»: на CDMA450-Конгресс – с новыми идеями

Открытая модель бизнеса и выход в новые кластеры с нестандартными продуктами



А.Г. НЕСТЕРОВ

За год, минувший с CDMA450-Конгресса-2005, на российском телекоммуникационном рынке произошли значительные структурные изменения. «Скай Линк» в новых условиях активно искал и находил возможности заявить о себе как о технологическом лидере, новаторе рынка сотовой связи. Важнейшим шагом стал запуск в Москве и С.-Петербурге высокоскоростной мобильной передачи данных под брендом Sky Turbo.

После смены топ-менеджмента и реорганизации структуры управления обновленный «Скай Линк» начал перестраивать стратегию развития бизнеса в соответствии с новыми задачами, идеями и планами. О выбранных ориентирах и направлениях поиска новых моделей развития в преддверии очередного Конгресса

→ см. с. 39 мы беседуем с генеральным директором компании А.Г. НЕСТЕРОВЫМ.

– Александр Геннадьевич, исторически сложилось, что CDMA450-Конгресс – не только место встречи профессионалов, но и очередной рубеж для подведения итогов. Как оцениваете результаты, с которыми крупнейший в РФ CDMA450-оператор подошел к этому событию?

– В сухом остатке этого года – смена приоритетов компании. Мы получили хороший импульс развития как полнофункционального оператора третьего поколения и возможность уйти от модели дискаунтера по голосу в премиум-сегменте. Важно понять, что это не требует отказа от прежней абонентской базы и наших привлекательных голосовых тарифов. Просто мы фокусируемся на передаче данных и планируем зарабатывать основные деньги именно за счет своих технологических преимуществ. Уже сейчас у нас нет ни одного тарифного плана, в котором абоненту не был бы доступен наш самый быстрый мобильный Интернет. Прирост абонентской базы с начала года составил 28,9%, за тот же период сам премиум-сегмент вырос всего на 5%. Фактически по этому показателю мы многократно обогнали рынок, вопреки всем форс-мажорам.

Хороший повод для оптимизма дает рост потребления передачи данных, которому во многом способствовал запуск технологии CDMA2000 1X EV-DO и вывод на рынок услуги под брендом Sky Turbo. В С.-Петербурге, например, доля трафика Sky Turbo в общем объеме передачи данных достигла 50%. В Москве доля подключений к тарифам группы «Турбо» составляет 17% всех новых подключений – учтите, что мы не поднимали цены на голосовой трафик, и наши предложения по голосу остаются весьма привлекательными.

Уже на старте Sky Turbo, несмотря на то что количество EV-DO-терминалов было ограниченным и мы не предпринимали особых шагов по продвижению, абоненты быстро уяснили, что выгода от «Скай Линк» – не столько в безлимитных голосовых тарифах, сколько в не имеющей аналогов в GSM-сетях скорости передачи данных (до 2,4 Мбит/с). И начали этой услугой активно пользоваться. Сегодня более половины наших базовых станций поддерживают технологию EV-DO, готовимся к ее скорейшему внедрению во всех основных регионах своего присутствия.

– Являясь крупнейшим оператором CDMA-450 в России, «Скай Линк», несомненно, участвовал в

формировании программы Конгресса. К каким аспектам развития технологии и рынка важно было привлечь внимание?

– Само по себе технологическое лидерство еще не обеспечивает успех в бизнесе, но дает важное конкурентное преимущество. Сегодня российский рынок мобильной связи вплотную подошел к строительству сетей 3-го поколения. «Скай Линк» как оператор практически во всем, кроме частоты, соответствует этим стандартам. Но есть принципиальное отличие: мы свободны от GSM-прошлого. Поэтому сегодня мы видим свою миссию в том, чтобы первыми представить рынку эффективную модель развития интеллектуальных мобильных сервисов в формате 3G.

Действующим 3G-операторам в других странах приходилось мигрировать в новое поколение с багажом GSM. Мы свободны от этого балласта и можем позволить себе не копировать чужие маршруты, а искать новые бизнес-решения. Это своеобразный мостик от действующей модели бизнеса сотового оператора к открытой модели, которая строится интерактивно и нелинейно и, по опыту других индустрий, может быть значительно эффективнее.

– Этот переход обозначен в названии вашего доклада как «переоценка ценностей»?

– Для того чтобы быть эффективным и конкурентоспособным, «Скай Линк» должен отойти от стандартных решений и стандартных продуктов в работе с клиентами и сформировать простой алгоритм взаимодействия с партнерами, готовыми сотрудничать в открытой модели. Я часто встречаюсь с представителями разных компаний и вижу, что наши идеи созвучны. Аналитики рынка прекрасно понимают и ловят тему на лету. Как мы, например, убедились на первой же встрече с J&P, они живут этим уже давно и отлично видят, в какой тупик ведут сегодняшние шаблоны и где прорыв.

Суть в том, что мы в состоянии реализовать качественно новые возможности, интересные для различных категорий пользователей и в различных кластерах. Есть много идей для B2B, и это всегда эксклюзив, поскольку технологические преимущества и открытая нелинейная экономика дают возможность персонализировать продукт под любого клиента. Это как в индустрии моды: из одного хлопка делаются и стандартный носовой платок, и дизайнерская модель, в одном магазине вы можете выбрать любой размер обуви и фасон пиджака. Сегодня «Скай Линк» как тот китайский купец, который впервые привез в Европу шелк, открыл новый материал для всех товарных категорий и дал новый драйв участникам рынка.

В традиционной бизнес-модели мобильных операторов это невозможно по определению, поскольку товар у всех один, различается только упаковка.

– Насколько глубоко изменения стратегической линии затронут деятельность региональных компаний «Скай Линк»?

– Региональные компании – это наш передовой рубеж, ближайший к клиенту. Естественно, смена стратегии прямо коснется каждого «орудия» и каждого «окопа». Сейчас ищем наиболее эффективные методы работы на местах. Например, ре-

шаем, иметь ли в каждом регионе отдельную компанию или несколько человек-агентов, работающих в рамках общей стратегии за соответствующую маржу. Здесь очень важна степень централизации, степень свободы человека, занимающегося продажей услуг B2B, формированием местного продукта, работой с клиентами. А консолидировать данные первичной отчетности, задействовав нашу VPN, – не проблема. Такие изменения открывают перед нами колоссальные возможности по сокращению операционных затрат и снижению себестоимости.

– Как отразится на отношениях «Скай Линка» с поставщиками услуг выбор в качестве приоритета развития высокоскоростной передачи данных на базе CDMA2000 1X EV-DO?

– Сейчас мы проводим большую работу с потенциальными партнерами, и не только с контент-провайдерами. Начинаем развивать партнерские отношения с FMC-компаниями и другими, предоставляющими сервис, который может быть интересен абонентам. Например, с компанией «Видеотелефон МВ», производителем оборудования для видеонаблюдения и дистанционного управления, мы заключили соглашение о создании CDMA-видеокамеры и системы безопасности. В ближайшее время планируем провести очень серьезные кобрендинговые акции с различными компаниями, в том числе страховыми, производителями высокотехнологичного оборудования, банками и т.д.

В отличие от GSM-операторов, сокращающих число поставщиков контента, мы можем предоставить доступ к нашей абонентской базе множеству партнеров, готовых работать с ее узкими сегментами. По сути, именно такую открытую модель ведения бизнеса мы сейчас и разрабатываем.

– Ваше отношение к участию «Скай Линка» совместно с другими операторами группы «Система Телеком» в проектах по предоставлению конвергентных услуг?

– Открытая модель ведения бизнеса по сути конвергентна. Мы готовы предоставить возможности технологии CDMA, например, операторам фиксированной связи для организации «последней мили». Нас можно задействовать как интернет-сервис-провайдера и технологического донора, у оборудования колоссальные не востребуемые ресурсы. Воспользоваться ими, «отбивая» наши затраты, мы приглашаем любых участников рынка.

Огромный плюс, что первые шаги в реализации открытой модели мы можем сделать в уникальном сообществе – «Система Телеком», куда входят и операторы фиксированной связи, и интернет-провайдеры. Кроме того, есть нетелекоммуникационные участники «Системы», такие как концерн «Система Масс-Медиа», объединяющий операторов кабельного ТВ. Все это дает нам массу возможностей для взаимовыгодного сотрудничества. Мы понимаем, что, выстраивая открытую систему, должны создать максимальное количество точек входа в нее, удобный и понятный интерфейс взаимодействия.

– Предоставление услуг на базе технологии EV-DO требует наличия поддерживающих высокоскоростную передачу данных абонентских устройств. Каковы планы оператора по расширению списка поставщиков этого оборудования?

– Имена компаний я пока назвать не готов, но переговоры с ними ведутся, и можно не сомневаться, что новые терминалы появятся. Мы сегодня много думаем над тем, каким должно быть абонентское устройство. Трубка? Модем? Или что-то, объединяющее в себе все, вплоть до видеокамеры? При этом для нас важно, чтобы в центре внимания был не терминал или RUIM-карта, а мир новых возможностей, в который клиент получает доступ. А мы обеспечиваем инфраструктуру и максимально комфортный интерфейс доступа.

Беседовала
Александра КРЫЛОВА



14 декабря 2006 г. в Москве (Holiday Inn Moscow Lesnaya) состоится 2-я международная конференция **Mobile Distribution and Retail 06**.

Тематика: рынок розничных продаж сотовых телефонов в 2006 г.; госрегулирование розничных продаж мобильного и цифрового оборудования; возможности отмены таможенной пошлины; рынок розничных продаж цифрового фото; состояние и тенденции развития абонентской базы и розничных продаж сотовых телефонов в странах СНГ; производство и продажа мобильного контента; инструменты финансирования бизнеса российских дистрибьюторов; потребительское кредитование и др.

В конференции примут участие руководители компаний-производителей товаров и услуг мобильного оборудования, розничных сетей, работающих в области мобильного ритейла, операторов мобильной связи, оптовых компаний; аналитики и исследователи рынка, представители профильных министерств и агентств.

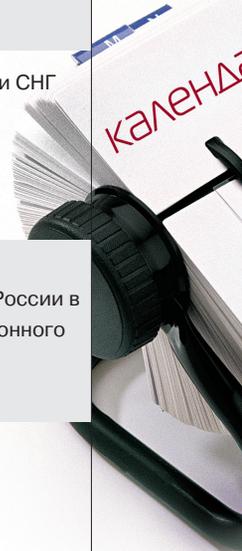
Продюсер конференции – Infor-media Russia

Тел. (495) 514-1374
www.mobileretail.ru

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

выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, телефон	Наименование мероприятия
12–13.12. Москва. Infor-media Russia: (495) 514-1374, www.infor-media.ru	Конференция «Абонентские терминалы для сетей подвижной связи. Handset Forum-2006»
14.12. Москва. Infor-media Russia: (495) 514-1374, mail@infor-media.ru , www.mobileretail.ru	2-я международная конференция «Mobile Distribution and Retail»
14–15.12. Москва. Infor-media Russia: (495) 514-1374, mail@infor-media.ru , www.cdma450congress.com	3-й Конгресс CDMA-450 в России и СНГ (международная конференция и выставка)
25–26.01. Москва. НП «Инфофорум»: (495) 609-6785, info@infoforum.ru , www.infoforum.ru	9-я Всероссийская конференция «Информационная безопасность России в условиях глобального информационного общества (Инфофорум-9)»
05–08.02. Москва. ВК «Мидэкспо»: (495) 737-7479, www.cstb.ru	Международная выставка и конференция «CSTB-2007»



Platinum sponsor:



TelecomsWORLD

Russia & CIS 2007



Compete. Win.

27 February – 1 March 2007, Moscow, Russian Federation

Silver sponsor:



Associate sponsor:



Official publication:



Organised by:



Excel in the Russian & CIS telecoms marketplace

In an increasingly competitive and rapidly liberalising market place the *Telecoms World* series delivers CEO level delegates the knowledge and contacts they need to ensure their companies outclass the competition.

Telecoms World Russia provides three packed days of conference and workshop where every player in the burgeoning Russian and CIS telecoms market gathers to learn, network and do business. It's THE meeting place for fixed and mobile operators, wholesale carriers and technology suppliers.

REGISTER NOW
call: +44 (0) 20 7242 2324 or
book online at:
www.terrapinn.com/2007/twr

1247/IKS1

Industry leaders speaking include:

Alexey Reznikov, CEO, **Altimo**
Konstantin Solodukhin, General Director, **MTT**
Leonid Melamed, General Director, **MTS**
Alexey Nichiporenko, First Deputy General Director, **Sonic Duo MegaFon**
Gherman Supranov, CCO, **MoldTelecom**
Olga Rumyantseva, Commercial Director, **Rostelecom**

На конференции выступят ведущие представители данного направления бизнеса:

Алексей Резникович, исполнительный директор компании «Алтимо»
Константин Солодухин, генеральный директор компании «МТТ»
Леонид Меламед, президент компании «МТС»
Алексей Ничипоренко, первый заместитель генерального директора компании «Соник Дуо» («МегаФон»)
Герман Супрунов, коммерческий директор компании «МолдТелеком»
Ольга Румянцева, коммерческий директор компании «Ростелеком»

