

Быстрый интернет
Виртуальные частные сети

IP-телевидение

Видео по запросу

IP-центрекс

Голосовые Услуги

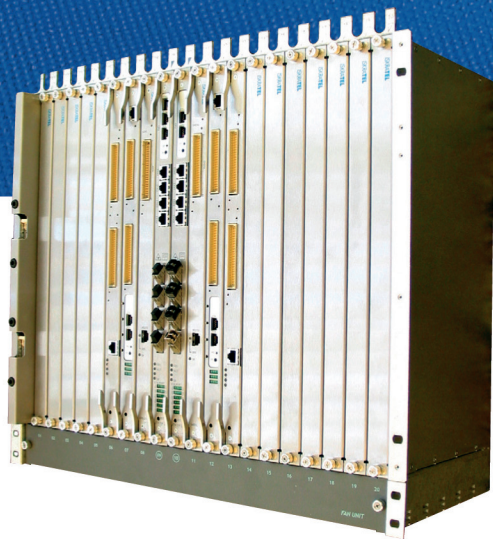
Интерактивный ТВ-гид

IP-транкинг

Перед Вами стоит множество задач?

Теперь существует универсальное решение.

Вы можете достойно ответить на вызов прогресса! Мы создали надежную основу для развития Вашего бизнеса – высокопроизводительную платформу мультисервисного доступа для сетей нового поколения – SI2000 MSAN. Используя наше решение, Вы можете легко модернизировать существующую сеть или построить совершенно новую, основанную на предоставлении услуг Triple play (речь, данные, видео). Предложите своим абонентам мировой уровень услуг связи уже сейчас.



www.iskratel.com

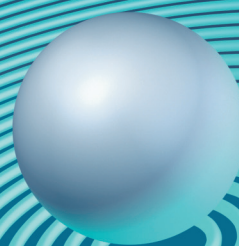
ИСКРАУРАЛТЕЛ

www.iskrauraltel.ru

ОАО «Связьинвест»

«Связьинвест» – крупнейшая телекоммуникационная группа компаний, оказывающих услуги местной, междугородной и международной телефонной связи. Компании группы активно развивают новые услуги и технологии – мультисервисные сети, Internet, беспроводной абонентский доступ, мобильную связь.

«Связьинвест» составляет основу телекоммуникационной инфраструктуры страны. Услугами операторов «Связьинвест» пользуются большинство российских граждан, отечественный бизнес, государственные организации и учреждения.



Издается с мая 1992 г.

Издатель
ЗАО «ИКС-холдинг»

Генеральный директор
Ю.В. Овчинникова – jo@miks.ru

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

Главный редактор
Н.Б. Кий – nk@miks.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. Шиббаева, М.А. Шнепс-Шнеппе,
В.К. Шульцева, М.В. Якушев

РЕДАКЦИЯ

miks@miks.ru

Зам. главного редактора
В.С. Прохорова – pvs@miks.ru

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

Редакторы
Ю.М. Севрюкова – js@miks.ru,
И.А. Богородицкая – ib@miks.ru

Зав. редакцией
В.И. Якунина

Технический редактор
О.П. Арман

Дизайн и верстка
Н.В. Прохорова, И.В. Смагина

Коммерческий директор
М.А. Кожечников – mk@miks.ru

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА
commerce@miks.ru

Е.И. Шкоропад – elenash@miks.ru
Е.О. Самохина – es@miks.ru
А.А. Жидков – az@miks.ru
Д.Ю. Жаров – dim@miks.ru, координатор

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

Менеджер
Н.Д. Рыкова – nr@miks.ru

Администратор базы данных
Т.В. Романенко – tr@miks.ru

Распространение
К.К. Чудовский – konst@miks.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.
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:

105066, Москва,
ул. Н. Красносельская, 13, офисы 307, 402.
Тел.: (495) 785-1490,
тел./факс: (495) 785-1491
E-mail: miks@miks.ru
Адрес в Интернете: www.miks.ru

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

№ 03/2006 подписан в печать 03.03.2006
Тираж 12 000 экз. Свободная цена.
Формат 64×84/8

ISSN 0869-7973



Мартовский номер «ИКС» получился на удивление телевизионным. Видно, так сошлись звезды. Причем не только над нами.

Весь прошлый год инвестиционную и M&A-активность демонстрировало прежде финансово неудачливое платное ТВ. Телекоммуникационные холдинги делят рынок, выстраивают свою вертикаль, готовятся к конкуренции и направляют «полки» в сторону услуг мультимедиа.

Руководство РТРС в очередной раз пообещало построить на Руси цифровой «Город Солнца» не к пресловутому 2015-му, а к году этак 2008-му, как в цивилизованном мире.

Тем временем к концу прошлого года заявили о своих ТВ-проектах операторы Мордовии (DVB-T), Новосибирска (IPTV), столичных Люблина и Марьины (HDTV), спутникового ТВ по IP-протоколу.

И кто кому еще конкурент!..

А одна мировая компания обиделась на журналиста нашего издания за то, что IPTV-решения были оценены как дорогостоящие для российского рынка, а отсутствие русскоязычного контента и дороговизна зарубежного – как препятствие на пути интернет-телевидения. Что ж, поправить дело способны только время, успешные, без сбоев, проекты и востребованность услуг, которые запустят механизм масштабной экономии.

События накапливались, чтобы выплеснуться в феврале в Сокольниках широкополосностью, высокой четкостью, мобильностью, IP... (интересно, как это будет по-русски?). Одна из «хозяек» CSTV, Ассоциация кабельного ТВ, принимала мобильную Ассоциацию 3G «под ручку» с радиовещательным мировым DABForum'ом.

Похоже, не сбываются мечты искренне уважаемого мною апологета кабельного ТВ о том, что Интернет и другие услуги придут в города и веся «на плечах» этого самого кабельного телевидения. Дело идет к тому, что оцифрованный ТВ-сигнал устремится к зрителю по интеллектуальному руслу телекоммуникационных сетей, усиленный и расцвеченный операторскими ухищрениями.

В тектоническом движении сходятся две мировоззренческие и технологические платформы – вещательная и связная. К каким потрясениям приведет сближение? Если оставаться в геологии, этот процесс уже являет миру еще одну новую «породу»: на наших глазах рождается новая отрасль и новое, мощное средство массовой информации – мобильное ТВ.

Наступает звездный час бывшей телекоммуникационной окраины – платного телевидения, как и кабельное, не ущемляющегося в отведенные ему терминологические рамки. Восходит новая звезда по имени мультимедиа.

А тем, кто готовится войти в мир мультимедиа и строит NGN, «ИКС» советует без предубеждений и иллюзий навести ФОКУС на Softswitch, сформулировать собственные критерии выбора и оценить уже существующие внедрения.

РАКУРС локального рынка профессиональной мобильной радиосвязи предлагает опуститься вглубь мировых сетей TETRA.. а Мистер ИКС – подняться до полемических высот и частот все еще «непутевой» российской ТЕТРЫ.

Наталья КИЙ,
главный редактор

НОВОСТИ

- 3 КОЛОНКА РЕДАКТОРА
- АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ**
- 6 Правила услуг передачи данных.
Еще одна точка над «i»
- 8 **ЛИЦА**
- ПЕРСОНА НОМЕРА**
- 9 Ф. ФАЗЫЛЗЯНОВ: «В консенсусе с самим собой»
- КОМПАНИИ**
- 12 Новости от компаний
- 34 Billing в транскрипции «Петер-Сервис»
- 36 KEYMILE: «последняя миля» – главная миля
- СОБЫТИЯ**
- 19 Контент-рынок после спада
- 21 Интернет хранит границу и производительность
- 22 CSTB-2006: по ту сторону технологий
- 30 Рутинная работа безопасности
на «Инфофоруме-8»
- 32 Играем (в) жизнь
- 33 Высокий старт сулит высокие результаты
- 38 **КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ**
- 93 **НОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ**

Цифровое ТВ:

технологии опережают
бизнес-сознание, с. 40



22

CSTB-2006:
по ту сторону технологий



32

Играем
(в) жизнь

ТЕМА

- 40 **Цифровое ТВ:**
технологии опережают
бизнес-сознание
- 41 **ТВ-цифра во множестве ипостасей**
Цифровые альтернативы
- 44 На перекрестке классики и новаторства
- 46 А.В. ШАЛАГИНОВ. Цифровое телевидение:
шанс, который упустить нельзя
- 49 А.А. РЫБИН. Российское ТВ: планы на пятилетку
- IPTV-консалтинг**
- 52 Конвергенция IP и ТВ
- 54 П.М. РЕБРОВ.
IPTV: Клондайк или деньги на ветер?
- 55 А.В. КОСАРЕВ. Проблемы начального периода
- 56 В.И. ГУДКОВ. Почву для IPTV готовит
«быстрый» Интернет
- 57 Ж.-К. ДЕССАНЖ.
Не развозите пищу на Ferrari –
пользуйтесь мотоциклом!



ДЕЛО

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

- 74** Т.А. ТОЛМАЧЕВА.
Платное ТВ:
инвестиционное событие года

ГЛОБУС

- 78** А.Н. ГИДАСПОВ.
WiMAX: эпицентр интереса – Юго-Восток

РЕШЕНИЕ

- 81** С.В. СОТНИКОВ.
Дистанционный менеджмент
и мониторинг
костромского мультисервиса

РУБЕЖИ ОБОРОНЫ

- 85** А. ЛУКАЦКИЙ.
Мониторинг событий
в IT и безопасности

ПРАВО

- 87** А.Е. МИШУШИН.
Электронная торговля в зеркале
отечественного законодательства

МИСТЕР ИКС

- 91** TETRA на распутье

ФОКУС

спонсор раздела **MERA**

NGN операторского класса Без иллюзий

- 58** А.Т. ГУРГЕНИДЗЕ.
Заманчивая универсальность
Softswitch-решений
- 65** К.Н. АНКИЛОВ. Рынок Softswitch в России
делает первые шаги к NGN

РАКУРС

Мировая TETRA: и вширь, и вглубь

- 68** TETRA: рекорд, еще рекорд!
- 70** М. РЫБАЧЕНКОВ. Экономическое время TETRA.
Свидетельство очевидца
- 71** Д. ГРЕЙ. Много лет для TETRA,
или TETRA Release 2
- 73** Как открыть «черный ящик»,
или Несколько слов об ISI

91 Мистер ИКС TETRA на распутье

30 Рутинная работа безопасности на «Инфофоруме-8»



Правила услуг передачи данных

Еще одна точка над «i»

актуальный
комментарий

ПОДГОТОВИЛА
Лилия Павлова

Постановление Правительства РФ № 32 от 23.01.06 «Об утверждении Правил оказания услуг связи по передаче данных» вызвало неоднозначную реакцию в СМИ, вплоть до легкой паники: теперь, дескать, вход в Интернет будет разрешен только по паспортам.

Попробуем разобраться.

Во избежание путаницы

Неоднозначная реакция на первые в российской истории Правила оказания услуг связи по передаче данных вызвана, очевидно, терминологической путаницей. В обиходе многие под услугами передачи данных понимают доступ в Интернет dial-up, услуги электронной почты, datafax и т.д. – то, что в действительности относится к телематическим услугам. Поэтому во избежание подмены понятий сразу необходимо отметить, что речь идет о регулировании отношений абонентов и операторов только при оказании услуг передачи данных (IP-VPN, FR, ATM), которыми широко пользуются корпоративные клиенты.

Правила, по сути, закрепляют и конкретизируют уже сложившиеся на рынке правоотношения. Как заверяет регулятор, они направлены на защиту прав потребителей. Так, в случае отказа или уклонения оператора связи от заключения договора абонент вправе обратиться в суд (пункт 23). Абонент также вправе отказаться от оплаты услуг связи, не предусмотренных договором и предоставленных без его согласия (пункт 33). Правилами установлены три разных способа оплаты услуг связи по передаче данных: абонентская, повременная либо по объему трафика (пункт 35). Неиспользованный остаток средств, внесенных абонентом в качестве авансового платежа, оператор связи обязан ему вернуть.

Таким образом, непосредственно отношения к оказанию услуг доступа в Интернет для массового пользователя Правила оказания услуг связи по передаче данных не имеют, и рядового гражданина, наверное, мало касаются. Однако в развитии сетей передачи данных заинтересовано

все общество, поскольку поверх этих сетей будет проще предоставлять услуги телемедицины, дистанционного обучения и другие, требующие наличия гарантированно качественных каналов (а в Правилах эти требования четко регламентированы).

«В целом, – отметил директор Департамента госполитики в области инфокоммуникационных технологий Мининформсвязи России В.А. Слиzeńь, – утверждение Правительством РФ Правил оказания услуг связи по передаче данных мы рассматриваем не как некое из ряда вон выходящее событие, а как очередной шаг на пути завершения системы отраслевого регулирования (к настоящему времени в развитие закона «О связи» правительством принято уже около 40 нормативных документов). Данным документом впервые регулируется область предоставления услуг передачи данных. С его выходом мы закрываем наконец важные вопросы использования IP-телефонии».

Точки над «iP»

Трактовка Мининформсвязи IP-коммуникаций известна: это связь между двумя IP-устройствами, между двумя компьютерами, между SIP-телефоном и компьютером, между двумя SIP-телефонами и т.д. Набирая номер своего визави по IP-телефону, абонент должен указать либо его сетевое имя, либо IP-адрес, либо иной идентификатор. Но не телефонный номер, иначе это будет уже не IP-телефония. Заметив, что IP – хорошая прогрессивная технология, которую надо использовать и которая уже широко используется, В.А. Слиzeńь привел в пример «Ростелеком», МТТ и «Голден Телеком», которые часть трафика между

своими узлами пропускают по IP-среде, а РТКОММ установил для своих бизнес-клиентов IP-PBX в Москве и Хабаровске («если компания организует «последнюю милю» по ADSL – будет получена полноценная IP-сеть»). Глава департамента подчеркнул, что с принятием Правил все точки над «i» в вопросах IP-коммуникаций теперь расставлены: «Звонки с компьютера на компьютер, если они подключены по широкополосному окончанию, – это IP-телефония, и никаких инфраструктурных требований к построению такой сети на сегодняшний день нет. Скорее всего, и не будет, а будут предъявляться только общие требования по СОФМ, электропитанию, правилам монтажа. Но отдельно в пункте 28 указано, что при заключении договора не допускается выделять в качестве уникального кода идентификации номер из ресурса географически определяемой или географически неопределяемой зоны нумерации». Таким образом, Мининформсвязи не планирует регулировать рынок IP-телефонии. Просто еще раз регулятор постарался дать сигнал рынку: если оператор использует IP-телефонные окончания, он может работать вне требований регулирования, предъявляемых к телефонным сетям.

Что впереди?

В настоящее время Мининформсвязи завершает разработку проектов еще двух важнейших документов из семейства правил – для услуг телематики и услуг телерадиовещания. Наверное, еще рано говорить о каких-либо конкретных значимых пунктах, ведь публичное обсуждение начнется после размещения текстов этих проектов на официальном сайте Минин-

формсвязи. Можно ожидать, что структурно и те и другие правила будут приведены в соответствие с уже принятыми для услуг фиксированной, мобильной телефонной связи, передачи данных и др. и включают в себя разделы, отражающие вопросы порядка и условий оказания услуг, обязанности и права операторов связи, абонентов, порядок расчетов за услуги, предъявления и рассмотрения жалоб и претензий, ответственность сторон. В Правилах оказания телематических услуг связи, которые как раз затрагивают интересы массового пользователя Интернета, особое внимание будет уделено вопросам качества предоставляемых услуг. Какой пользователь dial-up не испытывал раздражения из-за того, что при подключении к Интернету оказывается весьма проблематично дозвониться до провайдера? Чтобы оградить абонента от подобных неприятностей, в Правилах будут заложены критерии, по которым можно оценить качество услуг интернет-провайдера (в частности, время, затраченное абонентом на то, чтобы дозвониться до него при выходе в Ин-

тернет). Для защиты абонентов от спама и вирусов провайдеры должны будут предусмотреть специальные меры, предупреждать абонентов о возможных опасностях, размещать на своих сайтах антивирусные и антиспамовые программы. В действительности некоторые интернет-провайдеры предпринимают такие меры уже сегодня, только с принятием Правил это станет нормой для всех. Таким образом, как и в случае принятия Правил оказания услуг связи по передаче данных, уже налаженные рынком телематики отношения будут оформлены в русле регулирования.

Многоточие над «i»

Очевидно, что серьезные нововведения ожидаются в области регулирования услуг телерадиовещания: перевод ТВ на цифровой формат требует разработки нормативной базы, учитывающей изменения в правоотношениях, в том числе появление новых субъектов этих правоотношений. → [см. тему номера, с. 42](#)
По словам В.А. Слиzenia, в Правилах оказания услуг телерадиовещания бу-

дут отражены вопросы, связанные с технологией IPTV, причем основная сложность регулирования таких услуг заложена именно в их конвергентном характере (IP + TV): «Это одна из проблем, требующих регулирования. Пока не понятна грань между обеспечением доступа кинформации через Интернет (доступ к интернет-сайту) и вещанием через Интернет. Мы понимаем, что это разные режимы предоставления услуг, это разные рыночные модели, однако регулированием это понимание не подтверждено».

Вероятно, резонанс, связанный с Правилами оказания услуг связи по передаче данных, следует признать «фальстартом» со стороны СМИ. Можно ожидать, что именно проект Правил оказания услуг телерадиовещания вызовет наибольшую волну публичных обсуждений: если другие аналогичные документы, по сути, лишь подтверждают уже сложившуюся де-факто практику взаимоотношений на рынке услуг связи, то в области вещания новая практика только-только начинает о себе заявлять. ИКС

Вы устали ждать своей очереди?

Подпишитесь на свой экземпляр и подпишите своих коллег!



Оформить подписку на журнал «ИнформКурьер-Связь» Вы можете через редакцию:



Период подписки с _____ по _____ 2006 г.	Количество экз. _____
Получатель	Адрес доставки
Наименование организации _____	Индекс _____
Ф.И.О. (полностью) _____	Страна _____
Должность _____	Город _____
Конт.тел. _____	Улица, дом, строение _____
Банковские реквизиты получателя	
Юридический адрес _____	
ИНН _____	р/счет _____
ОКПО _____	к/счет _____
ОКОНХ _____	Банк _____
КПП _____	БИК _____

Стоимость одного экземпляра 200 руб. + 10% НДС

Заявку Вы можете отправить по факсу (495) 785-14-91 или по электронной почте nr@miks.ru
Контактный телефон (495) 785-14-90 Наталья Рыкова

Уважаемые читатели!

В связи с увеличением читательской аудитории редакция не может гарантировать регулярное получение Вами журнала. Если Вам интересно и дальше получать журнал на постоянной основе, рекомендуем Вам оформить подписку.

Дополнительную информацию

Вы можете узнать по тел. 785-14-90 или на сайте www.miks.ru

На «цифровом экране» «ИКС» – практики рынка, убежденные, что подводные камни на пути цифрового ТВ скрываются не в толще технологий, а в изгибах бизнес-сознания (→ см. тему номера, с. 40–57 ←).



Жан-Кристоф ДЕССАНЖ,
менеджер по развитию бизнеса Cisco Systems в Европе и странах с развивающейся экономикой

Пришел в Cisco Systems в 2001 г. До этого работал в Lucent Technologies и Alcatel. В Cisco Systems Ж.-К. Дессанж занимает должность менеджера по развитию бизнеса подразделения по разработке решений для широкополосных сетей и индустрии развлечений в регионе ЕМЕА. В его обязанности входит руководство разработкой решений для широкополосных сетей и индустрии развлечений, в том числе создание экосистемы разработчиков видеослужб и развлекательных приложений, а также формирование стратегий выхода на этот рынок заказчиков Cisco – операторов связи и медийных компаний в регионе ЕМЕА.



Александр Валентинович КОСАРЕВ,
директор по развитию бизнеса «АМТ Групп»

Родился в 1958 г. в Костроме. После окончания МЭИС (ныне МТУСИ) по специальности «инженер электросвязи» работал инженером в научно-исследовательском секторе МЭИС, инженером в НИИР, зам. главного инженера, главным технологом, начальником лаборатории Главного центра радиовещания и телевидения (ныне ФГУП РТРС), техническим директором «Версател» (DIVO TV). С 2005 г. по настоящее время – директор департамента развития бизнеса «АМТ Групп».

Родился в 1980 г. в пос. Ванино Хабаровского края. Еще до поступления в вуз занимался построением и сопровождением ЛВС. Обучался по программе обмена в американской школе Mt. Hebron High School, где увлекся Интернетом (в частности, с тех пор сопровождает и поддерживает сайт рок-группы «ДДТ»). Учился в Волгоградском государственном университете (специальность «математика») и одновременно работал в местных компаниях.



Павел Михайлович РЕБРОВ,
менеджер по развитию направления IPTV компании СТИ

С 2004 г. совмещает обучение в МТУСИ (специальность «менеджмент на предприятиях связи») и управленческую деятельность в СТИ, где начинал с должности менеджера проектов IP-телефонии, а с апреля 2004 г. по настоящее время работает менеджером по развитию направления IPTV.

Родился в 1975 г. Окончив юридический факультет Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского, стажировался в Великобритании по направлению «Финансовый менеджмент» в рамках президентской программы подготовки управленческих кадров для предприятий народного хозяйства РФ.



Александр Анатольевич РЫБИН,
начальник отдела бизнес-планирования и инвестиций «Система Масс-медиа»

Второй диплом (по специальности «экономист») получил в Высшей школе экономики. Стажировался в J.P. Morgan Chase Bank (Лондон) по направлению «Investor relations; Government relations – communication with SEC». Параллельно работал в нижегородском банке «Ассоциация» и ОАО «ВолгаТелеком». Возглавлял отдел кредитования «Волго-Балтийской компании» (управляющая компания Волжского и Северо-Западного пароходств).

С 2005 г. по настоящее время – начальник отдела бизнес-планирования и инвестиций департамента стратегии и развития медиахолдинга «Система Масс-медиа».



Владислав Игоревич ГУДКОВ,
зам. гендиректора по маркетингу «Искрателинг»

После окончания Таганрогского радиотехнического института по специальности «автоматика и телемеханика» работал инженером в СКБ «МИУС», техническим директором в НПК «Микро», директором компании «Катран» и одновременно выполнял функции главного конструктора АРМ дежурной части. Занимал ведущие управленческие должности в НПП «Спецстрой-Связь».

С 2004 г. по настоящее время – заместитель гендиректора московского представительства по маркетингу компании «Искрателинг», IskraTEL Group (Республика Словения).

Фарит ФАЗЫЛЗЯНОВ:

«В консенсусе с самим собой»

Министр информатизации и связи Республики Татарстан Фарит Мансурович ФАЗЫЛЗЯНОВ свою стратегическую цель видит в формировании информационных потребностей общества и их удовлетворении. Но считает, что к покорению технических вершин следует идти по тропе духовности и философии.



Будущий министр родился в 1967 г. в Петропавловске (теперь это за-граница – Казахстан). С детства мечтал стать летчиком, потому после школы поступил в Казанский авиационный институт. Компьютерный бум тогда только начинался, и факультет технической кибернетики казался самым заманчивым. Учителя были хорошие – с большой буквы. Им обязан не только знаниями и умением системно мыслить, но и философией жизни. Системные знания, полученные в институте, и сегодня помогают более объемно видеть проблему в ее организационном ракурсе.

Восхождение по служебной лестнице (каждый «пролет» – четыре года) начинал с литейного завода на «КамАЗе»: от программиста до начальника службы ИТ. На «ЕлАЗе» руководил центром информационных систем, который затем был преобразован в департамент информатики и связи.

«...ЕЛАЗ стал для меня серьезной школой. Там мне доверили руководить людьми. Там были реализованы крупнейшие проекты. Там мы научились выживать в рыночных условиях...»

Следующая четырехлетка – начальник управления автоматизации «Татэнерго». В 2003 г. назначен на должность замминистра связи, в 2005-м возглавил министерство.

Сегодня 1000-летняя Казань – единственный в России город-миллионник со 100%-ной цифровизацией. Недавно столица перешла на семизначную нумерацию.

Принята программа «Электронный Татарстан 2005–2010 гг.», реализуется проект создания «электронного правительства». Расширяется научно-образовательная среда Татарстана: к Интернету подключено 1803 образовательных учреждения. В 2006 г. будет завершена телефонизация села. Что же касается проблем...

«...Критично стоит вопрос наполнения рынка информационными услугами. Компании оказались не готовы к резкому росту спроса на новые сервисы, не говоря уже о качестве и тарифах. Татарстан может сделать еще более мощный инновационный рывок, что позволит поднять качество жизни до стандартов информационного общества...»

«На работе я диктатор»

Говоря о карьере, Фарит Мансурович подчеркивает, что это вопрос не должности, а возможности самореализации в больших масштабах: обидно, когда знаешь, как

решить трудную задачу, а полномочий на это нет.

– У меня, как у каждого человека, есть некие внутренние профессиональные амбиции, но с каждым годом они отходят на второй план. Приобретенный опыт, знание людей, понимание духовности позволяют смотреть на жизнь по-другому, видеть и карьеристов, и профессионалов, и тех, кому от Бога дано нечто большее. С повышением статуса убеждаешься, как мало компетентных людей, которые могут достойно работать на высоком уровне. Узких специалистов, профессионалов достаточно, но топ-менеджеров – единицы. Страшный дефицит!

– А наоборот – талант управленца может компенсировать отсутствие специальных знаний?

– Человек должен обладать определенной компетенцией в своей сфере деятельности. В то же время руководитель – достаточно широкое понятие, не ограниченное ка-



Большая семья:
«Чем дальше живешь, тем больше начинаешь ценить близких людей»

кой-то технической составляющей. Иное дело hi-tech, где за полгода обновляется буквально все и надо быть в курсе всего нового, знать, что можно использовать в интересах дела.

В команде Фарита Фазылзянова инновационный мониторинг – процесс постоянный. Опыт подсказывает, что нужно работать с теми людьми, которые есть. Специалистов же на ключевые позиции приходится искать и из круга профессиональных знакомых, и по рекомендациям.

– Мое кредо как руководителя – дисциплина, системность и компетентность. Если человек обладает системностью мышления – это другой уровень развития. Общение с ним возможно на языке взглядов.

– Вы жесткий человек?

– Свое философское отношение к миру ношу внутри себя. На работе я диктатор. Ведь для менеджера важен результат, дело прежде всего. Наказываю сильно. Хотя не забываю, что рядом со мной живые люди и я несую за них ответственность. Прежде чем наказывать человека, его надо научить. Если же тебя игнорируют – карающий меч по полной программе. Два раза прощаешь, на третий «убиваешь». Жестко? Но достигнуть позитивного результата при анархии невозможно. Насколько ты прав, рассудит результат и время.

Семейный альбом

Диктатор на работе, дома Ф. Фазылзянов отдыхает душой. Семья – главный жизненный приоритет. Начало новой фамилии было положено 31 января – в тот день выпускник КАИ защитил диплом. Когда увидел красивую девушку, в голове прозвучало: «Она!». Сейчас у них два сына пяти и шести лет и дочь, возраст которой измеряется пока месяцами. Жена – директор Института национальных искусств.

– Кто в семье лидер?

– Жена говорит, что стратегию задаю я, а оперативную работу ведет она. Сыновья абсолютно разные: один – рассудительный, пос-

тоянно что-то мастерит, другой – шалун, имеет музыкальные способности. Доченька пока осваивает ночные серенады...

Очень ценю совместные прогулки, занятия спортом, рисование, чтение книг. Когда возвращаюсь с работы, забываю обо всем, счетчик в голове срабатывает: здесь моя семья, здесь мой дом.

Dieu Parmi Nous

В детстве читал очень много. Но уже лет восемь, говорит, даже не знает, что такое проза.

– Есть три книги, которые повлияли на мое духовное становление: «Библия», «Коран», «Бхагават-гита». Там в сжатом и понятном виде прописано, что было, есть и будет. Читая их, понимаешь, насколько ничтожен ты и величествен тот, кто смог создать все это. Древо – это дух, учение, суждение о вечном. Когда постигаешь, нис-



Кто – рассудительный, а кто – шалун?

ходит озарение, что идешь от духовных начал, а литература – это видение людей.

– Вы религиозны?

– Возможно, чересчур. Внешняя атрибутика для меня чужда. Духовность – вот что прежде всего должно быть в человеке. Я считаю, что Бог среди нас, в нас. Другой вопрос, понимаешь ли ты это. Тем не менее посещать религиозные места бывает полезно: иногда возникает потребность именно во внешней атрибутике. Все зависит от

настроения души. Вспоминаю босоное лето в деревне, где ребенком помогал пасти коров и лошадей. Бежишь утром по полю, по росе, и перед тобой выплывает огромный диск солнца... Или звездное небо, на которое можно смотреть бесконечно. Это ли не величие непостижимого и огромного мира?!

– Но какой-то одной профессии отдаете предпочтение?

– Явно – нет. Могу зайти и в мечеть, и в церковь. В Израиле были с женой в синагоге.

– У каждого бывают минуты отчаяния. Вы как с ним боретесь?

– Философски. Раньше серьезно переживал, а сегодня таких минут практически нет: любая проблема разрешима. Все зависит от тебя. Надо просто найти консенсус с самим собой.

БЛИЦ



– Как поддерживаете физическую форму?

– Подъем в 6.30, часовая зарядка: бег, отжимание, зимой лыжи.

– Ваше хобби?

– Вычислительная техника и hi-tech.

– Что не приемлете в окружающих?

– Ложь, двуличность, непорядочность.

– Что для вас деньги?

– Деньги приходят и уходят – они определяют степень свободы. Человек должен грамотно их использовать, чтобы иметь возможность самосовершенствования.

– Есть люди, которые не переносят одиночества. А вы?

– Мне все равно. Я люблю бывать и один, и в интеллектуальной компании.

– В какие времена хотелось бы жить?

– Во все. Хотя в прошлом, вероятно, духовная жизнь была интереснее.

– Вы романтик?

– Наверное, да. Без этого нельзя. Всегда надо верить в лучшее.

Беседовала Вера ШУЛЬЦЕВА

**Best Voice Quality:**

Rated no.1 for
Voice Quality by ETSI
2nd Speech Quality
Test Event 2002

**Best Product:**

Internet Telephony selects
I-Gate 4000 PRO as
Product of the year 2003

**Best Teamwork:**

Frost Sullivan selects
Veraz managements as
VoP Executive team
of the year 2004

Золотой Стандарт

Пакетной Телефонии

Мир телекоммуникаций изменчив. Но все же одно остается неизменным – это спрос на высококачественную передачу речевой информации. Мы в Veraz Networks понимаем, что какой бы новаторской ни была технология пакетной телефонии, и какими бы многообещающими ни были возможности новых услуг, все предлагаемое нами оборудование должно постоянно и надежно обеспечивать высочайшее качество голоса, несмотря на неустойчивость сети. Хотя задача не из легких, мы с готовностью принимаем этот вызов. Veraz Networks предлагает программный коммутатор Control Switch, соответствующий всем международным стандартам, также семейство голосовых шлюзов I-Gate, являющееся эталоном технологии NGN в высококачественной передаче речевой информации и, хорошо зарекомендовавшие себя за многие годы работы на международных/междугородных сетях, сетевые оптимизаторы семейства DTX. Фактически наше оборудование ежемесячно обрабатывает свыше 21 миллиарда минут телефонного трафика с гарантированным операторским качеством.

Мы сделаем так, чтобы Вас услышали!



NETWORKS

AN ECI TELECOM COMPANY

www.veraznetworks.com

Филантропия сильных

В последний день января стартовал Всероссийский открытый конкурс в рамках проекта «Обучение молодежи новым технологиям», цель которого – содействие участию российской молодежи в развитии ИТ и телекоммуникаций. На кон-

К участию в конкурсе приглашаются молодые люди не старше 25 лет. Интеллектуальная собственность остается за автором. Лист претендентов (база данных) будет размещен на сайтах организаторов. Победителям конкурса будет



О.В. Бяхов и Д.М. Каменский считают, что вложения в образование молодежи – самые эффективные

курс будут представлены инновационные проекты молодежи, несущие в себе новаторские идеи использования информационных технологий в различных областях жизнедеятельности человека.

Проект, организованный Фондом «Новые перспективы» при участии РИО-Центра и поддержке Lucent Technologies и Мининформсвязи РФ, рассчитан на два года. Последний день приема заявок – 28 апреля 2006 г.

предоставлена возможность реализовать свой проект в течение 8 месяцев. Ожидаемое число участников – 56–60 человек. Эксклюзивные идеи могут рассчитывать на большую сумму в рамках грантового фонда. Ценные решения, требующие более длительных сроков освоения, будут поддержаны за временными рамками проекта.

Финансирует конкурс Lucent Technologies, выделяющая на реализацию

проекта \$100 тыс., из которых 60% пойдут непосредственно на гранты. Такая акция, по словам Д.М. Каменского, гендиректора корпорации в России и странах СНГ, – проявление социальной ответственности перед обществом. «Сегодня в отрасли ИКТ сложилась парадоксальная ситуация: доходы растут на 30–40% в год, а специалистов все меньше и все сложнее подбирать кадры. Как никто другой мы понимаем значение потенциала, скрытого в молодом поколении, и стараемся внести свой вклад в его раскрытие», – отметил он.

Филантропическая инициатива Lucent Technologies, по мнению О.В. Бяхова, директора Департамента стратегии построения информационного общества Мининформсвязи России, важна и своевременна «в контексте общегосударственной политики в области ИКТ»: «Проект будет способствовать привлечению в ИТ-отрасль наиболее талантливых молодых людей, поможет формированию кадрового ресурса отрасли».

www.npf.ru

NWG – новый дистрибьютор PROXIM

North-West Group объявила о начале сотрудничества с ведущим производителем беспроводного оборудования, одним из основателей и активных участников WiMAX Forum – компанией PROXIM. По условиям соглашения NWG получает права на дистрибуцию на территории России полного спектра продукции PROXIM – законченных технических решений для реализации концепции мобильного предприятия, организации удаленного доступа и хот-спотов, а после завершения сертификации – и оборудования WiMAX.

Наличие такого партнера, как NWG, позволит американской компании, чей ближайший к границам нашей страны региональный офис находится в Париже, существенно сократить сроки поставки оборудования для российских заказчиков и решить вопросы технической и сервисной поддержки.

В ближайших планах партнеров – формирование первого на территории РФ склада оборудования PROXIM, а также запуск маркетинговых программ по ознакомлению с продуктами этого производителя российских операторов связи.

www.nwg.ru

Кадровые назначения

Мининформсвязи

Максут ШАДАЕВ назначен директором Департамента государственных программ, развития инфраструктуры и использования ограниченного ресурса.

«Ростелеком»

Иван ЗИМА назначен заместителем гендиректора – директором Дальневосточного филиала. **Роман ФРОЛОВ** назначен главным бухгалтером.

«ЦентрТелеком»

Александр ЛУЦКИЙ назначен заместителем гендиректора – финансовым директором.

Сергей НАЗАРОВ назначен заместителем гендиректора – коммерческим директором.

Александр ГРИБОВ назначен заместителем гендиректора по информационным технологиям.

ЮТК

Николай МАРТЫНЕНКО назначен заместителем гендиректора – директором филиала «Волгоградэлектросвязь».

«Голден Телеком»

Борис СВЕТИЧНЫЙ назначен старшим вице-президентом, главным финансовым директором (CFO) и казначеем.

«ТрансТелеКом»

Владимир РЫБАКОВ назначен генеральным директором «Транстелеком-ДВ».

Олег КОРЯЧКИН назначен генеральным директором «Сахалин-ТрансТелеКом».

«Открытые Технологии»

Михаил КОЖЕВНИКОВ назначен исполнительным директором.

«Скай Линк»

Валерий ГУЗЕЕВ назначен генеральным директором «Скай Линк-Москва».

«Ай-Тек»

Ильдар КАДЫРОВ назначен директором по корпоративным решениям в промышленном секторе.

APC

Наталья ЛОМОВА назначена менеджером по продажам в странах СНГ (кроме России и Беларуси).

3Com

Скотт МЮРРЕЙ назначен главным исполнительным директором.

Кбайт фактов

«Почта России» и **China Telecom** выбрали систему SkyEdge (**Gilat**): первая – для обслуживания почтовых отделений Сибири и Дальнего Востока, вторая – для приложений спутниковой сельской телефонии на 1,5 тыс. объектов.

РТКОММ обеспечит работу объединенной компьютерной сети субъектов права законодательной инициативы РФ (91 объект).

«Комстар-ОТС» приобрел 1% акций «МТУ-Информ», увеличив свою долю участия в уставном капитале этой компании до 100%. Сумма сделки – \$2,63 млн.

«Ростелеком» организует выделенный цифровой канал связи пропускной способностью 155 Мбит/с для предоставления комплексных ИТ-услуг **Научному центру РАН** в Черноголовке.

«Энвижн Груп» создала первые мобильные телемедицинские решения на базе реанимобиля и спецпоезда для системы здравоохранения **ОАО «РЖД»**.

В 2005 г. оборот **Cisco Systems** на российском рынке информационной безопасности возрос до \$40 млн (на \$7 млн больше, чем в 2004 г.). Cisco – единственная из действующих в России ИТ-компаний, которая обнародовала финансовые показатели в этой области.

Nortel и **Huawei** подписали меморандум о создании СП по разработке решений ультраширокополосного доступа и соглашение о поставках, позволяющее Nortel предоставлять своим клиентам продукты из портфеля Huawei.

«Микротест» завершил построение сети передачи данных и связи (СПВиС) в московских офисах «СПСР-Экспресс».

Ставка на системную интеграцию себя оправдала

«Информзащита» подвела итоги 2005 г. Общий оборот компании – \$27,2 млн, что на 10% выше аналогичного показателя 2004 г.

В. Гайкович, гендиректор компании «Информзащита»: «В начале года мы мечтали сохранить достигнутый уровень прибыли, а в конце оказалось, что превысили его на 10%»



Ставка на системную интеграцию в области ИБ оказалась верной, что подтверждается долей доходов от консалтинга и сервиса (31%), а также от продажи продуктов партнеров (31%). Доля доходов от услуг вкуче с возросшей на 27% прибылью от обучения составила рекордные 35%. Распределение доходов по клиентской базе: 50% – госорганизации и примерно столько же – крупные российские компании.

Учебный центр «Информзащита» выпустил в 2005 г. более 2500 специалистов (всего – более 10 тыс.). Открыт и «принимает заказы» новый аттестационный центр, сертифицирующий объекты ИБ любой категории в системе сертификации ФСТЭК.

В кратчайшие сроки сдана и уже эксплуатируется общероссийская (89 регионов, 2200 отделений) система управления цифровыми сертификатами с открытыми ключами для Федерального казначейства, рассчитанная на выпуск 1 млн сертификатов.

www.infosec.ru

Не «Связьинвестом» единым...

Оборот компании «Открытые Технологии» в 2005 г. составил \$243 млн (против \$230 млн в 2004 г.). При общем его росте на 7% оборот по проекту ERP в «Связьинвесте», где «Открытые Технологии» являются генподрядчиком, сократился на 10%, что руководство компании объясняет этапом проекта в холдинге.



О.Ф. Гизатуллин: «Намерены получать доход от интеллектуальной составляющей наших услуг»

«Не «Связьинвестом» единым живы «Открытые Технологии». Мы не являемся компанией одного заказчика», – подчеркивает гендиректор компании О.Ф. Гизатуллин, распределяя оборот по подотраслям без учета связьинвестовского проекта. Максимум и наибольший рост пришелся на телекоммуникации (38,4%), динамична промышленность (14,6%), в доле оборота – ТЭК (16,2%), а также по убывающей финансы и страхование, государство, наука и образование. «Открытые Технологии» делают акцент на крупные предприятия с ИТ-оборотом не менее \$1 млн, имеют 14 региональных подразделений (в 2005 г. открыты филиалы в Петербурге, Уфе и Челябинске), офис в Женеве и амбиции на европейском рынке.

В планах до 2009 г. – увеличить долю ИТ-услуг с нынешних 32,7% до 50% оборота, в 2006 и 2007 гг. ожидают интерес к проектам triple play и IPTV.

www.ot.ru

CRONYX

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

- 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



SMS от МГТС

МГТС стала первым в России существенным оператором, предложившим услугу приема и отправки SMS с фиксированных телефонов. Теперь абоненты МГТС смогут обмениваться короткими сообщениями между собой, а также с абонентами других операторов фиксированной и мобильной связи (на первом этапе такой обмен организован с МТС). Как показали исследования оператора, во внедрении этого сервиса заинтересовано около 41% пользователей.

Пока новая услуга доступна только абонентам цифрового фрагмента сети МГТС (их доля в

абонентской базе – 30%), предварительно подключившим «Цифровой АОН». С августа 2005 г. и до момента запуска фиксированных SMS на него подписались 12 тыс. человек. Кроме того, отправить короткое сообщение можно будет с одного из 800 веб-таксофонов, установленных на улицах столицы (всего таксофонная сеть МГТС насчитывает 14 тыс. аппаратов).

Стоимость отправки одного SMS на стационарный телефон составит 0,75 руб., на сотовый – 1 руб. Для оплаты пользования обеими услугами абонент будет получать общий счет, где ко-



Заместитель гендиректора МГТС А. Гончарук отправляет первое SMS

личество отправленных SMS будет выделено отдельной строкой.

Руководство МГТС в будущем обещает обеспечить возможность отправки факсимильных и голосовых сообщений, доставки и отправки сообщений по e-mail, с сайта компании и др.

www.mgts.ru

Кбайт фактов

В России и СНГ появилось новое аппаратное средство **SafeNet Sentinel Hardware Keys** для защиты ПО от несанкционированного использования.

«Ростелеком» ввел в эксплуатацию единую систему управления персоналом и расчета заработной платы на базе ПО «БОСС-Кадровик», объединяющую генеральную дирекцию и 9 филиалов компании с общей численностью работников 23,5 тыс. человек.

Новое ПО Tivoli Identity Manager Express от **IBM** помогает компаниям противостоять внутренним угрозам безопасности, блокируя неавторизованный доступ к конфиденциальным данным.

Новая версия программного аппаратного комплекса **Aladdin Sekret Disk NG 3.2** позволяет создавать на персональном компьютере защищенные ресурсы для хранения конфиденциальной информации.

Сдан в эксплуатацию новый участок в 3,5 тыс. км (оборудование **Huawei**) крупнейшей в Европе DWDM-сети «ТрансТелеКома» в Центральном, Приволжском и Южном ФО.

«Ситроникс» (подразделение **АФК «Система»**) и греческая **Intracom Holdings** предварительно договорились о приобретении «Ситрониксом» 51% акций **Intracom Telecom** за 120 млн евро.

Сетевые узлы **Alcatel SGSN**, поддерживающие стандарт AdvancedTCA, будут установлены в московской сети «ВымпелКома» и помогут оператору быстро внедрять приложения, сократить текущие расходы за счет единой платформы с модульной архитектурой.

Мобильный WiMAX по-корейски

Летом 2006 г. в Сеуле будут доступны в коммерческой эксплуатации услуги на основе технологии беспроводного обмена данными WiBro (Wireless Broadband) – сообщил вице-президент подразделения телекоммуникационных сетей Samsung Electronics Хен Сонг. Рынок мобильных данных в Ю. Корею в 2000–2004 гг. рос на 85% в год, в 2004 г. доход от широкополосных услуг составил \$300 млрд.

Хотя WiBro (технология TDD OFDMA) базируется на стандарте IEEE 802.16e (мобильный WiMAX), ее можно считать оригинальной корейской технологией: она предложена корейским НИИ электроники и телекоммуникаций совместно с крупными компаниями. Главное достоинство WiBro, впервые представленной в ноябре 2004 г., – подключение к Интернету в движении и обмен данными из автомобиля, движущегося со скоростью свыше 90 км/ч, а также видеоконференцсвязь, VoD, передача новостей в онлайн-режиме и др.

Диапазон частот WiBro в Корее – 2,3 ГГц, полоса для одного оператора – 27 МГц, при этом каждая полоса делится на три канала по 9 МГц с защитным интервалом 4,5 МГц.



По информации Хен Сонга, в I квартале 2006 г. будут доступны базовые станции – стандартные и мини, стандартные контроллеры, из терминалов – PCMCIA-карта для портативного ПК, PDA и обычный мобильник, в III–IV квартале появятся модем, в 2007 г. – базовые станции в конфигурации для кампусов. По словам Хен Сонга, диапазон частот и стоимость терминалов WiBro могут различаться для разных стран, в России же есть планы по переговорам с регулятором и операторами по поводу мобильного WiMAX.

www.samsung.ru

Кбайт фактов

Tektronix анонсировала выпуск цифровых люминесцентных осциллографов серии DPO7000 на аппаратной платформе нового поколения, позволяющей устранить компромиссные ограничения.

KT Powertel (Корея) выбрала псевдопроводные решения backhaul от **Axerra Networks** для построения единой сети передачи данных Metro Ethernet как альтернативу TDM backhaul.

Gilat Satellite Networks подписала контракты на развертывание широкополосных спутниковых сетей для 4 операторов Казахстана. В рамках контрактов будет установлено около 1000 терминалов VSAT, а общее их число в стране составит 3,5 тыс.

www.miks.ru

КОМКОР

ДЕРЖИТ КУРС НА НОВЫЕ РЫНКИ

В минувшем году доход КОМКОР от оказания основных услуг вырос почти на 30% по сравнению с 2004 г. и составил \$86 млн (общий оборот – \$90 млн). Наибольшая доля (без малого 50%) в структуре доходов оператора пришлось на услуги VPN – \$42 млн.

Результатом реализации годовой программы реконструкции сети КОМКОР стоимостью \$30 млн стало увеличение ее суммарной протяженности на 1000 км, а также внедрение технологий DWDM и 10GigE, позволяющих повысить пропускную способность сети. Установив оборудование PON в 247 узлах (из 400 имеющихся), оператор получил возможность предоставлять клиентам каналы E1 для телефонии и каналы передачи данных – 10 Мбит/с из любой точки Москвы в любую другую ее точку.

Подготовив плацдарм для наступления, в 2006 г. КОМКОР вышел на

Председатель совета директоров КОМКОР Ю.И. Припачкин: «В ближайшие три года компания инвестирует в развитие сети \$100–120 млн»



рынок малого и среднего бизнеса с разработанной для этой цели услугой «Интернет+телефон». Она предоставляется с помощью универсального устройства доступа, заменяющего собой телефонную станцию. Потенциальными пользователями новой услуги являются более 50 тыс. компаний, чьи офисы расположены в зданиях, подключенных к сети КОМКОР.

«Мы выходим на этот рынок тогда, когда нам выгодно оказывать услугу клиентам за \$100–200, а иногда, в зависимости от ситуации, и за \$80», – подчеркнул первый зам. гендиректора ОАО «КОМКОР» В.А. Савюк.

www.comcor.ru

CompTek — Ваш Дистрибьютор решений Alcatel OmniSwitch

▶ Коммутаторы Alcatel OmniSwitch — единое решение для сети предприятия

- ▶ Точное соответствие задачам бизнеса
- ▶ Сокращение текущих расходов
- ▶ Снижение стоимости модернизации

- ▶ Легкий переход к новым скоростям: OmniSwitch 6800L — переход к скорости портов 1Gb с помощью программного ключа
- ▶ Мощные средства коммутации
- ▶ Единая операционная система для всех устройств
- ▶ Единый набор функций безопасности
- ▶ Упрощенное администрирование
- ▶ Реконфигурация без перезагрузки
- ▶ Защита от ошибок администрирования
- ▶ Автоматический откат к рабочей конфигурации
- ▶ Графический интерфейс управления сетью
- ▶ Резервируемые системы сетевого управления

**Управляемость.
Непрерывность.
Скорость.**

COMP TEK

119991 ГСП-1, г. Москва,
ул. Губкина, д. 3,
Тел.: (495) 785-2525,
Факс: (495) 785-2526,
<http://www.comptek.ru>

ALCATEL

Hi-Tech-развлечения – в массы

Недавние покупки Cisco и компании Linksys, которая входит сегодня в группу Cisco и владеет 44% мирового рынка SOHO в сегменте беспроводного доступа, позволили последней сформировать Hi-Tech-портфель продуктов «для работы, отдыха и развлечений».

Вклад KiSS Technologies, присоединившейся к Linksys в сентябре, – плазменные панели, поддерживающие воспроизведение HD-изображений, цифровые медиаплееры и адаптеры. Вклад Scientific Atlanta – Set Top Box (STB). Весь спектр оборудования, включая сетевые ADSL- и беспроводные модемы (802.11g) от Linksys, ориентирован на рынок SOHO и позволяет создать небольшую сеть, подключаемую к Интернету как по проводам, так и без оных.

Поэтому неудивительно, что следующим шагом Linksys и KiSS стало заключение дистрибьюторского соглашения с российской фирмой «Фан-дистрибутор», оборот которой (по дистрибуции) в 2005 г. составил свыше \$67,5 млн. По словам гендиректора «Фан» Е. Коликова,

высокий рост объема продаж (против \$36 млн в 2004 г.) и хорошая партнерская сеть в регионах (57% оборота) поз-



Д. Келли, директор по продажам Cisco в Европе, и К. Гиссенс, региональный менеджер Linksys по Европе, оценивают выгоду от партнерства с новым дистрибьютором

воляют надеяться на дальнейшие достижения в 2006 г., оцененные им в 60% этого сегмента российского рынка. Говоря о структуре продаж, Е. Коликов подчеркнул, что поставки через системных интеграторов составляют только 43%, но основную часть оборота (70%) «делают» примерно 170 партнеров-реселлеров, в основном за счет розницы.

Начало продаж через «Фан» – февраль 2006 г., после завершения работ по логистике и профессиональной подготовке менеджеров и партнеров. Стоимость плеера KiSS DP-600, по словам Е. Коликова, не превышает \$400.

www.cisco.ru

Cognitive Technologies: итоги-2005

Суммарная выручка Cognitive Technologies в долларовом эквиваленте выросла за 2005 г. на 39% (77% – разработка и внедрение ПО, 23% – продажи ПО). Более чем вдвое возросли продажи системы «Евфрат-Документооборот» и на 35% – систем массового ввода платежных документов в банковском секторе.

В 2005 г. реализованы проекты по разработке информационно-маркетингового центра стран СНГ, объединенного с Федеральным центром электронной торговли, центра электронной торговли Федеральной службы оборонного заказа, системы информационной поддержки процесса предотвращения техногенных катастроф и террористических проявлений МЧС РФ. Разработаны система управления предприятием в рамках филиала ФГУП НПО «Микроген», система обеспечения деятельности правительства Республики Мордовия и информационно-аналитическая система «Жилье» МЧС России.

Список запатентованных компаний технологий пополнился в 2005 г. более чем на 15 позиций.

По словам президента компании О. Усковой, около 60% получаемой Cognitive прибыли направлялось в качестве «портфельных» инвестиций в развитие новых технологий, в том числе наиболее перспективных – биометрической идентификации личности, физического состояния человека, оператора электронной торговли, создания реестра вакцинированных граждан и систем управления производством вакцины.



О. Ускова: «Мы стараемся двигаться в инновационные зоны с наименьшей конкурентностью»

www.cognitive.ru

Кбайт фактов

«Петер-Сервис» и HP начали работы по интеграции конвергентного биллингового решения PETER-SERVICE BISrt с программно-аппаратной платформой для IN HP OpenCall Service Access Controller. Цель – минимизировать риски несанкционированного пользования услугами.

КРОК приступил к реализации проекта по созданию системы электронного документооборота в исполнительных органах власти Пермского края стоимостью \$2 млн. Система будет введена в эксплуатацию в конце 2006 г.

HP представила продукты для перехода к конвергентным сетям. Программно-аппаратный медиасервер HP OpenCall Media Platform MRF станет основой для развертывания дополнительных услуг в сетях IMS.

«ВСПЭК» (дилер «Глобал-Тела») выиграл конкурс на установку спутникового оборудования «Глобалстар» в 9 муниципальных образованиях Иркутской области. До конца февраля в 33 населенных пунктах будут установлены стационарные абонентские терминалы Qualcomm GSP 2800 и Ericsson FAU 200.

В «Евросети» завершено внедрение ERP-системы SAP for Retail на базе решений HP. Инсталляцию и внедрение системы осуществляла **CIBER Novasoft**, создание инфраструктуры – «Инлайн Групп».

В 2005 г. доходы ГК «ТрансТелеКом» (головная компания и 17 региональных предприятий) составили \$613,7 млн, что на 33,5% больше плана. Доходы от услуг связи ТТК (\$309,8 млн) на 50% превысили результаты 2004 г., из них \$275,9 млн – доходы головной компании.

Кбайт фактов

«Фирма Диалог-Сети» подтвердила свой статус аккредитованного партнера **Lucent Technologies** на территории России и стран СНГ.

Подписанием мирового соглашения завершилось судебное разбирательство между швейцарскими компаниями **FlexDSL**

Telecommunications AG и **Schmid Telecom AG**.

FlexDSL представила суду доказательства, что модемы FlexDSL WATSON, в «копировании» которых ее обвинила Schmid Telecom, разработаны ею независимо, в партнерстве с компаниями группы **HATEКС**.

IBS объявила о новых партнерствах: статус HP Preferred Partner вводит IBS в круг предпочтительных партнеров **HP**, а статусы Optical Metro SDH Solution Partner и Optical Metro SDH Service Solution Partner от **Nortel** расширяют компетенцию IBS в области высокоскоростных оптических сетей.

Лучшими дистрибьюторами **Avaya** в России за 2005 г., продемонстрировавшими самый большой объем продаж, признаны **CompTek**, **Landata** и **Versell**.

IBM представила новые высокопроизводительные компьютерные blade-системы, позволяющие увеличить скорость передачи данных в корпоративных сетях в 10 раз.

GSM Association и **Intel** представили программу, обеспечивающую непосредственное подключение ноутбуков к высокоскоростным 3G-сетям и сетям Wi-Fi с использованием SIM-карт.

«Квазар-Микро» получила награду **IBM Top 100 Business Partner Award** в номинации «Лучший проект в секторе телекоммуникаций».

Y RRC Group новая структура

RRC Group, дистрибьютор, работающий в 10 странах мира, завершил процесс реструктуризации, осуществив переход от управления по географическому признаку к управлению по видам бизнеса. Если раньше административное деление происходило по принципу Россия–Восточная Европа, то теперь оно строится по направлениям бизнеса: RRC EN – проектная

дистрибуция высокотехнологичного оборудования, DiFo – дистрибуция персональных мобильных цифровых устройств, ориентированных на рынок SOHO, и Учебный центр RRC.

В результате компании, входящие в RRC Group, стали самостоятельными единицами с собственными независимыми структурами управления. Каждую из компаний возглавляет управляющий директор, отвечающий за все аспекты ее деятельности как в России, так и за рубежом и подчиняющийся президенту RRC Group. Такая «перестройка» позволит повысить эффективность управления, взаимодействия и отчетности внутри группы.

Президент
RRC Group и
управляющий
директор
RRC EN
К. Сидоров



www.rrc.ru

Недели цифровых технологий в России

Участниками просветительской программы «Недели цифровых технологий Intel–ТрансТелеКом» в этом году станут жители еще 10 российских городов: Челябинска, Перми, Уфы, Белгорода, Краснодара, Владивостока, Красноярска, Томска, Омска и Тюмени. Таким образом, в 2005–2006 гг. программой мероприятий, направленных на популяризацию информационных технологий среди населения, в сфере бизнеса и госструктурах, будут охвачены 20 крупнейших городов России.

Новинка «Недель-2006» – День Интернета. Серию семинаров, посвященных глобальной сети, проведут специалисты российских интернет-порталов «Яндекс» и «Рамблер». Впервые будет реализован и общенациональный образовательный интернет-проект «Время вернуться домой». Его задача – создание силами школьников, студентов, педагогов летописи российских «городов и весей» на основе текстовых, фото- и видеоматериалов, выполненных с использованием интернет-технологий и

способствующих сохранению культурного и исторического наследия страны.

Кульминация каждой «Недели» – выставка компьютерных технологий для домашних пользователей. Особенностью нынешней экспозиции

станет открытый чемпионат Intel по виртуальным автогонкам «Формулы-1» (F1). Победителей «заезд» ожидают призы – современные ПК и ноутбуки на базе платформ Intel.

www.intel.ru
www.ttk.ru



УПАТС М-200 - ОДНО ИЗ ЛУЧШИХ БИЗНЕС РЕШЕНИЙ

Учрежденческо-производственные АТС М-200 предназначены для организации сети связи на предприятиях любого масштаба (малого, среднего и крупного бизнеса) до 20 тысяч номеров



Минимальные начальные вложения с возможностью дальнейшего поэтапного развития делают УПАТС М-200 привлекательной для инвестиций



Надежная работа УПАТС М-200 обеспечивается благодаря открытой архитектуре станции в соответствии с рекомендациями МСЭ-Т и точному соблюдению международных стандартов



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

УПАТС М-200 обеспечивает:

- Соединение внутри предприятия и/или по всей корпоративной сети
- Подключение к сети общего пользования и к ведомственным сетям связи
- Использование традиционных и широкополосных услуг
- Подключение пользовательских терминалов различных технологий
- Тарификацию соединений и статистический контроль затрат
- Широкий спектр дополнительных видов услуг, в т.ч. голосовая почта
- Гибкую настройку с учетом функциональности и емкости
- Адаптацию АТС М-200 под требования Заказчика

УПАТС М-200 подключается:

- По цифровым каналам (медь и оптоволокно) с поддержкой протоколов:
EDSS PRI, ОКС7, V5.x, 2ВСК, 1ВСК, R1.5, одно- и двух- частотные сигнализации
- По аналоговым каналам:
2-х проводных соединительных линий
3-х проводных ФСЛ
2-х / 4-х проводных ТЧ каналов

MTA-GROUP САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
WWW.M-200.COM тел.: (812) 331-15-55



X-treme в России

Адаптивная архитектура охлаждения и электропитания Liebert X-treme от Emerson Network Power доступна теперь и российским заказчикам. Ранее она распространялась только в США.

Решения на основе адаптивной архитектуры применимы для поддержания бесперебойной работы оборудования с различными уровнями тепловыделения. В случаях, когда мощность тепловыделения не превышает 5 кВт на стойку, для охлаждения и поддержания влажности используются прецизионные кондиционеры Liebert-HIROSS. По мере упрочнения ВЦ и повышения уровня тепло-

выделения до 8–16 кВт они дополняются кондиционерами-доводчиками, блоки которых монтируются к потолку (XDO) или размещаются на стойках сверху (XDV). При тепловыделении, достигающем 24 кВт, производитель рекомендует размещать оборудование в стойках с замкнутым внутренним охлаждением – Liebert XDFN.

На принципах надежности, гибкости и экономичности построена и предлагаемая Emerson адаптивная архитектура электропитания, обеспечивающая как вертикальное (внутри стойки), так и горизонтальное (вне ее) наращивание и резервирование.



С. Моццато: «Решения Emerson Network Power не связаны с конкретной мощностью охлаждения»

По словам С. Моццато, директора по маркетингу европейского отделения Emerson Network Power, Liebert X-treme не только отвечает всем требованиям вычислительных центров сегодня, но и обеспечивает им запас мощности на завтра.

www.eu.emersonnetworkpower.com

Кбайт фактов

«Петер-Сервис» осуществил запуск в промышленную эксплуатацию биллингового решения для компании «Калининградские мобильные сети» (сеть «Скайлинк»).

ЗУХЕЛ и «Телфин» завершили тестирование Wi-Fi-телефонов P-2000W EE, на базе которых «Телфин» начинает коммерческое предоставление услуг беспроводной IP-телефонии.

«ЛУКОЙЛ-Информ» первым в РФ и СНГ получил сертификат на соответствие требованиям ISO/IEC 27001:2005 системы менеджмента информационной безопасности процесса поддержки и сопровождения системы управления персоналом на базе SAP R/3.

www.miks.ru



.masterhost

профессиональный хостинг

- Регистрация международных доменов и в зоне.RU
- Виртуальный хостинг
- Физические серверы в аренду от 80 у.е. в месяц
- Размещение серверов в дата-центре .masterhost
- Круглосуточная поддержка, видеонаблюдение
- Тестовый хостинг
- SMS-оповещение

Подробности по телефонам: (495) 772-9720, (812) 710-4499
e-mail: info@masterhost.ru
<http://masterhost.ru>

Kraftway готовится к большому скачку

В центре исследований и экспертизы компании недавно завершилось тестирование сервис-ориентированной платформы для распределенных вычислений CBOSSgridjet. Решение предназначено для крупных предприятий, прежде всего телекоммуникационной отрасли, где традиционно высоки требования к производительности, масштабируемости и надежности. Для



А. Кравцов (справа): «Мы рассматриваем 2006 г. как последний этап "накопления сил" для большого скачка в 2007 г.»

определения оптимальных по производительности и стоимости аппаратных платформ специалисты Kraftway, CBOSS и Oracle провели тестирование ПО на 96 различных конфигурациях серверов.

Стремление Kraftway стать «настоящим вендором» подтверждают также планы запуска завода в Обнинске, активизация работы с системными интеграторами, независимыми разработчиками ПО и контент-провайдерами. Сообщая об итогах работы компании в 2005 г. (по сравнению с 2004 г. оборот вырос на 5,5% – до \$178 млн) и анонсируя планы на 2006 г. («в текущем году будет перейден психологический барьер в \$200 млн»), гендиректор Kraftway А. Кравцов подчеркнул: «В нас наконец увидели не просто крупного российского «сборщика», а компанию, способную выпускать сложные инфраструктурные решения».

www.kraftway.ru

Контент-рынок

после

Несмотря на неожиданное падение темпов роста в первой половине минувшего года, российский рынок мобильного контента и его игроки по-прежнему находятся под пристальным вниманием телекоммуникационной общественности и медиасообщества. Это еще раз подтвердила февральская конференция «Мобильный контент. Тенденции. Инвестиции. Технологии».

Почему спад?

По данным, приведенным П. Масленниковой (J'son & Partners), объем рынка мобильного контента в РФ составлял на пороге 2006 г. около \$340 млн, что гораздо ниже ожидаемого уровня. Основными причинами потери темпа (с января по май 2005 г. – минус 30%) называют высокие затраты на ТВ-рекламу (и как следствие – снижение рекламной активности многих контент-провайдеров), недостаточно высокое качество услуг, предлагаемых отдельными игроками рынка, отсутствие с их стороны поддержки пользователей и даже приближение рынка мобильного контента к стадии насыщения.

Одной из тенденций, проявившейся во втором полугодии, стало снижение интереса пользователей

к картинкам и мелодиям. В европейских странах, где рынок мобильного контента на два-три года опережает российский, рингтоны – и моно-, и полифонические – активно вытесняются из мобильных реалтонами. Гендиректор Sony BMG Russia Д. Комаровский считает, что в скором времени такого развития событий можно ожидать и в России.

Другая регистрируемая многими тенденция – рост потребления услуг на основе браунинга. За годы, прошедшие с момента появления WAP, сотовым операторам и контент-провайдерам удалось воспитать достаточно пользователей, умеющих отличать, по остроумному замечанию А. Пристинского (i-Free), ШАР от WAP. Более того, сегодня WAP-сервисы генерируют

для сотовых операторов revenue, а значит, скоро встанет вопрос о пересмотре модели разделения доходов от WAP-трафика, которая, к слову, не менялась с 2000 г.

Росту популярности WAP-доступа у российских пользователей во многом способствовало появление новых брендированных Java-игр, разработанных по мотивам реалити-шоу «Дом2», «Голод» и др. По мнению Н. Анциферовой (Next Media Group), в течение 2005 г. Java-игры были самым быстрорастущим сегментом (объем рынка в РФ – около \$20 млн, мирового – \$2,5 млрд), а в качестве основного канала их продаж в России использовался именно WAP/GPRS. О том, что по мере увеличения скорости передачи данных востребованность Java-игр будет только нарастать,



- Готовые решения для сетей нового поколения (NGN)
- Оперативные поставки оборудования
- Консультации по подбору решений
- Предоставление демо оборудования
- Гарантийное и пост-гарантийное обслуживание
- Двухуровневая система скидок

IT дистрибуция

без границ



тать, свидетельствуют приведенные Н. Анциферовой данные MMetrics: потребители втрое активнее подписываются на игры в сетях 3G, в 7 раз чаще закачивают их и больше играют.

В поисках новых каналов продвижения

Недобросовестная реклама отдельных компаний, отсутствие сервисной поддержки обусловили снижение интереса пользователей к рекламе в СМИ, по телевидению и радио, в Интернете.

О готовности операторов внести свой вклад в продвижение высокотехнологичных сервисов на основе WAP сообщил начальник департамента по новым технологиям и проектам «МегаФона» Д. Ночевнов. На протяжении 2,5 лет в компании ведется внедрение системы автоматической настройки пользовательских терминалов (запущена в сетях «Мобиком-Кавказ» и «МСС-Поволжье»), и через 1–1,5 месяца она будет действовать на всей лицензионной территории оператора. Тогда любой абонент «МегаФона», вставив sim-карту в новый телефон, получит от системы настройки GPRS–WAP, GPRS–Internet и MMS. Пользователей приглашают посетить портал «МегаФон-PRO», первый уровень которого открывает доступ к операторскому спонсированному контенту, второй – к агрегированному контенту различных провайдеров, предоставляемому под брендом «МегаФон», третий – к контенту под собственным брендом провайдера. Объединение усилий оператора и контент-провайдеров по продвижению контента на 3-м уровне портала, по мнению Д. Ночевнова, позволит превратить абонентов, заказывающих картинку и мелодии спонтанно, под действием ТВ-рекламы, в постоянных пользователей.

Казалось бы, цифры, приведенные И. Городецким (PlayFon), свидетельствовали о серьезных успехах операторских порталов (абонентская база i-mode в Европе составила 2 млн человек, Vodafone.

Live! – более 7 млн, T-Zones – 5,5 млн, O2 Active – 2,7 млн). Но он ратовал за развитие порталов контент-провайдерами. Главное их преимущество для пользователей – в открытости, доступности абонентам любых сотовых операторов. Контент-провайдер PlayFon рассматривает мобильный портал как информационно-развлекательный центр с дополнительными сервисами, задача которого – формировать пользовательскую лояльность бренду. Именно на увеличение числа постоянных пользователей и нацелена его стратегия.

Привлекая на свой портал как можно больше пользователей из числа любых сотовых абонентов и реализуя стратегию, направленную на их удержание, контент-провайдер может если не сократить, то хотя бы стабилизировать свои затраты на ТВ-рекламу. Однако есть и другой способ привлечения новых клиентов – C2C (Client-to-Client). По опыту директора по маркетингу компании «ИнКор» Д. Лучкина, он начинает работать через 4 месяца после введения услуги в эксплуатацию.

Адрес первого внедрения в России сервиса RBT – «МСС-Поволжье» (июнь 2005 г., бренд PriCall) (см. «ИКС» № 7'2005, с. 25). Примеру компании сразу последовали МТС – с услугой Good'OK, «Билайн» (Самара) – «Своя мелодия», НТК – «НарруCall» и «Оренбург GSM» – «Веселый гудок». Учитывая, что результаты их проектов пока не афишируются, можно понять интерес участников конференции к опыту «ИнКор».

А он свидетельствует о том, что за первые 3 недели уровень проникновения RBT в абонентскую базу «МСС-Поволжье» составлял 12%. Всего же с июня 2005 г. по январь 2006 г. сервисом воспользовались около 500 тыс. абонентов. Причины такой популярности RBT Д. Лучкин видит в правильно выбранном позиционировании, акценты которого сделаны на самовыражение и повышение настроения пользователей, и в максимально простой тарификации. Абонентскую плату,

по его мнению, стоит вводить при достижении проникновения в 30–35%, при этом его уровень снижается (с 34,1 до 26,2%). Предсказывая развитие нового сервиса в 2006–2007 гг., Д. Лучкин назвал самым осторожным прогнозом преодоление рубежа в 8 млн пользователей.

Об опыте продвижения мобильного текстового контента по технологии вещания Cell Broadcast на примере сервиса «Хамелеон», которым за 10 месяцев воспользовалось около 2,8 млн абонентов «Билайн», рассказал директор по продуктам «ВымпелКома» В. Маркелов. «Хамелеон» работает следующим образом: на мобильные телефоны передаются бесплатные текстовые сообщения, которые исчезают через 1 мин после показа. Если какое-то из них показалось абоненту интересным, он нажатием кнопки «подробнее» отправляет запрос, на который получает уведомление о цене услуги. Cell Broadcast оптимальна для проведения мобильных викторин, опросов, рассылки новостей, юмористических заметок.

Перспектива – в нишах?

Рынок мобильного контента в РФ можно считать если не зрелым, то уже сформированным: по данным J'son & Partners, в 2005 г. 35% объема приходилось на тройку лидеров (i-Free, «Информ-Мобил» и «Инфон»), 63% – на десятку.

От 2006 г. аналитики ожидают дальнейшей «интернационализации» рынка, которая выразится как в усилении роли на нашем рынке иностранных игроков, так и в дальнейшей географической экспансии российских контент-провайдеров на международные рынки.

Углубляя свою специализацию, часть контент-провайдеров сконцентрируется на освоении более узких ниш – возрастных, профессиональных, по интересам. Ведь, по мнению директора по развитию «Прайм-Консалта» М. Зобниной, массовый рынок вряд ли уже будет когда-нибудь столь доходным, как два-три года назад.

Александра КРЫЛОВА

Интеллект хранит границу и производительность

О необходимости комплексных решений для надежного контроля доступа в корпоративную сеть, которые при этом не должны снижать ее производительность, сегодня говорят все. Методология известна: ввести дополнительные проверки трафика, перенести контроль доступа на границу сети, сосредоточив управление им в центре. Но одно дело говорить, другое – сделать, учитывая, что любые проверки ведут к задержкам, а значит – к потере производительности.

Новая серия интеллектуальных коммутаторов HP ProCurve Networking 3-го и 4-го уровней, способных проконтролировать вход, защитить мультисервисную сеть (LAN, WLAN или WAN) от вирусов и DoS/DDoS-атак без снижения производительности (задержка менее 3,7 мкс при скорости 1000 Мбит/с), похоже, претендует на наиболее полное решение этой проблемы. По крайней мере, так считают специалисты компании, представлявшие эти новинки на международном пресс-саммите в Дубае (Объединенные Арабские Эмираты) в начале февраля.

По словам А. Митры, директора по выпуску и маркетингу новой продукции ProCurve Networking by HP, семейства модульных коммутаторов ProCurve 5400 и стекируемых ProCurve 3500 устанавливают новый «рабочий стандарт» для интеллектуальных устройств граничного уровня сети, в основные «спецификации» которого входят: расширенные функции безопасности (как изнутри, так и снаружи) на скорости потока, интегрированное питание по технологии Gigabit Power over Ethernet (PoE) на каждом порту, полная поддержка архитектуры Adaptive EDGE, пожизненная гарантия. Важная особенность представленных новинок – встроенность, не требующая изменений структуры и дополнительных элементов сети. И

все это стало возможным благодаря разработанному в ProCurve Labs новому поколению чипсетов (ASIC, или СБИС) ProVision.

Как сообщил П. Конгдон, заместитель председателя комитета IEEE 802.1



Амол Митра назвал продукты на базе ProVision «решениями без компромиссов»

и «главный технолог» ProCurve, ASIC ProVision включает две основные микросхемы: одна с плотностью интеграции 266 млн транзисторов, другая – 200 млн. Чипсет рассчитан на постоянную работу в условиях высокой вероятности появления ошибочных состояний и внешних атак. Основные функции программируемого сетевого процессора, в частности анализ пакетов на основании политик безопасности на скорости носителя, могут расширяться в будущем путем обновления встроенного ПО, поскольку реализованы на аппаратном уровне. Специальные автоматические защитные функции базируются на встроенной технологии Virus Throttling и ICMP Throttling.

Функционал этих серий одинаков: оба коммутатора оснащены гигабитными портами со встроенной поддержкой PoE и возможностью переключения 10/100/1000 Мбит/с, различия лишь в конструктиве: ProCurve 3500 – стекируемые (1U, 24 и 48 портов) устройства, а 5400 – модульные (шасси на 6 или 12 слотов, 48 и 96 портов Gigabit Ethernet соответственно).

Однако HP ProCurve не ограничила список новинок этими сериями, представив новые модели – ProCurve 4200, 6200, а также модуль расширения 10 Gigabit X2 для коммутационной фабрики 8100. Здесь наиболее интересна серия 4200v1, базирующаяся на неблокируемой многосвязной коммутационной матрице производительностью до 76,8 Гбит/с. Их главный козырь – самая высокая среди существующих аналогов плотность портов, сравнимая лишь со стекируемыми устройствами.

Разработанные ранее серии 3400 и 5300, а также 4100 и 6100 снимать с производства не планируется. Новые модели серии 4200 уже доступны для заказа по цене \$45 (10/100) и \$79 (10/100/1000) за порт. Коммутаторы серий 3500 и 5400 появятся на рынке весной 2006 г. по цене от \$130 за порт, а серия 6200 – в третьем квартале 2006 г.

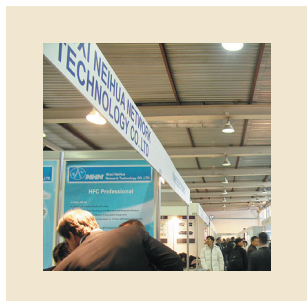
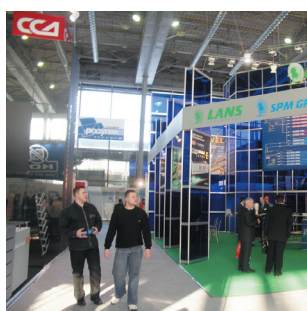
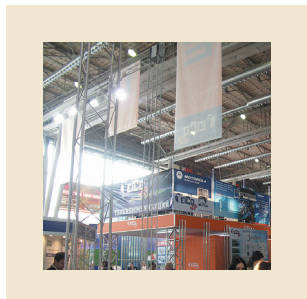
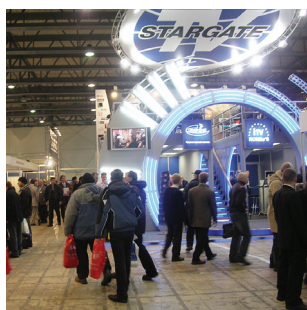
Галина БОЛЬШОВА

ProCurve Networking–Россия: коротко об итогах года

Как сообщил руководитель российского отделения компании В. Плесский, прирост объема продаж (в портах) в России превысил 47% (в 2004 г. – 150 тыс. портов, 2005 г. – 220 тыс.). Основную долю составило оборудование с портами 10/100 Мбит/с, но и доля

«гигабитных» выросла до 18% по сравнению с 15% в 2004 г. В списке клиентов ProCurve – свыше 250 компаний, чьи сети насчитывают не менее 200 портов, и более 20 с сетями до 2 тыс. портов.





CSTB-2006

По ту сторону технологий

Каждый крупный форум интересен не только сам по себе, но и в своей ближайшей ретроспективе: можно проследить основные акценты на протяжении ряда лет, убедиться в правильности прошлых прогнозов (либо разобратся в заблуждениях) – и вновь «ловить тенденции», сверяясь с прошлым, и прогнозировать будущее. В этом году на 8-й Международной выставке и конференции CSTB (6–9 февраля, Москва) акценты, преимущественно технологические, предыдущих форумов закономерно сместились в сторону бизнес-анализа и бизнес-прогнозов.

За что заплатит телезритель?

На стыке вещательной и инфокоммуникационной платформ зарождаются новые формы коммуникаций и развлечений – IPTV (подробно см. с. 40–57), мобильное ТВ, HDTV и др., открывающие новые возможности для бизнеса многочисленным участникам рынка – вещательным компаниям, телефонным операторам и интернет-провайдерам, поставщикам контента, вендорам, дистрибьюторам и системным интеграторам. О постоянно растущем интересе со стороны отечественных и зарубежных компаний к перспективам новых вещательных технологий в России говорит уже тот факт, что ежегодный прирост экспонентов CSTB в последние годы стабильно держится на уровне 20–25%.

При выборе тематики (можно сказать – девиза) организаторы CSTB-2006 неслучайно остановились на таких понятиях, как «развлечения, информация, коммуникации». Действительно, доклады участников конференции и стендовые демонстрации экспонентов выставки заметно абстрагировались от проб-

лем социально гарантированного в России вещания (автор этих строк не отметил ни одного программного выступления на конференции представителей исполнительных органов или, по крайней мере, государственных телекомпаний) – на авансцену вышло платное ТВ.

Российские эксперты сходятся во мнении, что в ближайшее десятилетие конвергенция технологий ТВ, телефонной связи и Интернета совершит революцию в вещательной индустрии, начиная с восприятия телезрителей. По некоторым прогнозам, к 2010 г. услугами платного ТВ будут пользоваться 130 млн абонентов. По разным оценкам, в последние несколько лет этот сегмент российского рынка ежегодно растет на 20–30%, и в ближайшие 5–10 лет темпы будут повышаться. А за что готов платить телезритель, в частности отечественный? По мнению большинства поставщиков платного ТВ-контента, наш зритель, в принципе, уже готов платить за «интересное, разнообразное, зрелищное ТВ» (National Geographic Channel).

Статистика CSTB

- 2003 г. 167 участников; экспозиция разместилась в двух павильонах выставочного центра «Сокольники». Основная тематика форума – интерактивность.
- 2004 г. Около 200 экспонентов в двух павильонах. Тематика – переход на цифровое вещание.
- 2005 г. Более 250 экспонентов в трех павильонах. Тематика – конвергенция вещательных, телекоммуникационных и интернет-технологий.
- 2006 г. Свыше 300 участников в четырех павильонах. Тематика – новые формы и модели коммуникаций, информации, развлечений.



Средства цифрового управления контентом от IBM используют ВВС, шведское телевидение, «Ассошиэйтед Пресс» и др. компании и СМИ

Новая платформа нелинейного монтажа в реальном времени SVGA Matrox Axio SD/HD получила награды NAT и IBC



Ему «местный контент интереснее иностранных программ, поскольку темы ближе» («МТУ-Интел»). Характерны, например, результаты прошлогоднего опроса, проведенного «Космос ТВ»: 80% абонентов компании предпочитают смотреть образовательные и информационные программы. Гендиректор «Космос ТВ» А. Теплер: «Если в 1991 г. зрителями платного ТВ были в основном корпоративные пользователи, владеющие английским языком, то сейчас аудитория становится все более массовой и охотно смотрит каналы российского производства». В то же время, по словам гендиректора компании «В-Люкс» А. Шишова, в результате конвергенции технологий ТВ-вещания, мобильной связи и Интернета сегодня формируется важный сегмент рынка из крупных потребителей информационных ресурсов ТВ-услуг (промышленные компании и другие корпоративные клиенты), ежегодно растущий на 300–400%. Очевидно, что для столь разной зрительской аудитории и контент требуется разный (по терминологии маркетологов – нишевой). Заметим, что контентная составляющая CSTB год от года все весомее: если в 2004 г. поставщики контента на конференции мигрировали из одного секционного заседания в другое (см. «ИКС» № 3'2004, с. 4, 17), то в прошлом году в рамках конференции впервые была организована специальная секция (см. «ИКС» № 3'2005, с. 14–17). А на CSTB-2006 был проведен целый фестиваль ведущих каналов платного ТВ – контент-шоу, в котором приняли участие National Geographic Channel, ВВС, Discovery, MTV, «МТУ-Интел» и другие известные российские и зарубежные каналы и компании. Стремление поставщиков контента заявить о себе на форуме, разумеется, связано с перспективами платного ТВ.

В том, что уже в 2010 г. российское платное ТВ ожидает настоящий бум, уверен программный директор «МТУ-Интел» М. Габуня. Однако, по словам директора программ и каналов «НТВ-Плюс» С. Прибылова, процесс тормозят упущения российского законодательства в области СМИ (в частности, обязательное требование включать в пакет абонента платного ТВ социально значимые эфирные каналы, которые не имеют прав на коммерческое распространение информации), проблемы трансграничного вещания, пробелы в таможенном законодательстве (в отношении интеллектуальной собственности) и др.

Но только ли законодательные препоны мешают новейшим конвергентным технологиям найти кратчайший путь к сердцам абонентов?..

Л. ПАВЛОВА

Системы бесперебойного электропитания



Системы последнего поколения Power-One это:

- DC – напряжение 24, 48 В
- Мощность от 300 Вт до 500 000 Вт
- КПД >91%
- Нарботка на отказ >1 000 000 часов
- Полный удаленный контроль и тестирование
- Конвертеры DC/DC
- Естественное охлаждение

Полный дистанционный контроль

- Программное обеспечение PowCom OC – Win 95/98/NT
- Управление системами из единого центра
- комплекс Alarm Central
- Удаленное тестирование батарей
- Результаты теста - таблица/графики
- Подключение RS232, Ethernet
- Тревоги и сообщения в текстовом варианте
- Русский язык интерфейса

Power-One Россия

119048, Москва, ул. Усачева, д. 62, стр. 1, офис 15
Тел. (095) 245-5774
Факс (095) 245-9590
sales.russia@power-one.com
www.power-one.com

Официальный дистрибьютор ООО «ПОВЭК»
119607, Москва, ул. Раменки, д. 43

Москва (495) 778-7370, 778-2152
sales@powec.ru
www.powec.ru
С-Петербург (812) 164-9697, 933-4089
povekspb@svs.ru
Екатеринбург (343) 365-8255, 376-2610
powec@optek.ru

Техническое сопровождение в России, монтажные и пусконаладочные работы, поддержка гарантийных обязательств, обучение персонала – ООО «ПОВЭК».



Продукция декларирована в Федеральном агентстве связи

Мобильное ТВ: от перемены слагаемых результат?..

\$250 млрд – такие цифры в прошлом году были заработаны в мире на платном ТВ, лишь 0,5% от этой головокружительной суммы досталось российским компаниям. Обидно. Еще больше обидно, если сопоставить темпы и результаты развития того же платного ТВ и сотовой связи – мягко говоря, непропорциональность удручает. «Отношение к традиционному ТВ в мире серьезно меняется, молодежная аудитория отворачивается от него, интересуется интерактивными каналами», – констатирует М. Габуня, программный директор «MTV-Интел». Вот бы объединить потенциалы...

Сегодня в мире насчитывается, по разным данным, от 1 до 2,5 млн абонентов мобильного ТВ – десятые доли процента от мобильных базы Земли (вклад России – считанные тысячи «телезрителей» «МегаФона»). К 2010 г. обещают кто 130 млн мобильных телезрителей, кто 100 млн, кто 65 млн; доходы от услуг – \$7,6 млрд в год. В любом случае – «взрыв». Билл Гейтс десять лет назад написал, что мобильное ТВ не только дорого, но и близко к чудачеству. А В.Г. Маковеев (Ассоциация кабельного ТВ России), умеющий блестяще подобрать цитату к случаю, напомнил, что знаменитый американец спустя время признал ошибку.

Радио + телевидение = мобильное ТВ

Если участники CSTB-2006, вещатели и широкополосные операторы, сознательно или бессознательно, демонстрировали совместное конвергентное движение в мультимедийный мир, то мобильный путь в это светлое будущее взялся указать WorldDABForum (подробнее о цифровом стандарте звукового вещания DAB см. «ИКС» № 1'2005, с. 44–50, а также www.worlddab.org).



Ассоциация ЭГ и WorldDABForum подписали соглашение о сотрудничестве. Означает ли это, что MTV придет в Россию «на плечах» радиовещания?

«MTV-now!» – девиз, под которым WorldDABForum выступал в Сокольниках, – совсем не означал, что цифровое мультимедийное вещание на основе видеоприложения цифрового радио DMB (Digital Multimedia Broadcasting) или IP шагает по планете: речь шла о наличии технической возможности и готовности мира DAB принять на себя «видеоношу» и работать на телевизионном поле – этап разработки и тиражирования еще впереди.

Готовность подтвердила С. Венто, директор по развитию бизнеса WorldDABForum. Аргументы таковы. DAB с функцией мобильного ТВ – проект с низким уровнем риска, так как инфраструктура стандарта уже существует, нужен только видеокодер. В основе DAB и DMB – устоявшаяся технология «Эврика-147». В настоящее время около 1 тыс. аудиосервисов DAB могут получать слушатели в 40

Неделей позже

на 3GSM-Конгрессе в Барселоне...

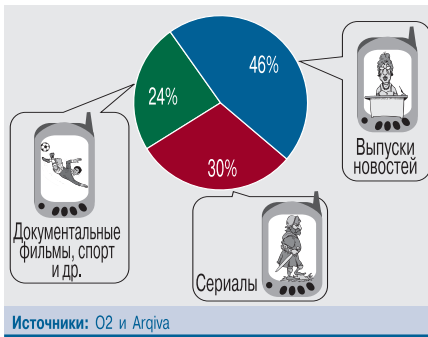
- **Siemens Communications Group** организовала систему трансляции ТВ-программ на мобильные телефоны на территории выставочного комплекса по технологии DVB-H (Digital Video Broadcast-Handheld). Специальные устройства DVB-H принимали 16 ТВ-программ, новостные каналы CNN и BBC World, репортажи с Олимпиады в Турине.
- **T-Mobile International** решила внедрить интерактивную услугу «ТВ в кармане» для абонентов сетей EDGE и 3G в своих дочерних компаниях в Германии, Великобритании и Австрии (на основе решения Alcatel Mobile TV). Помимо качественного ТВ-изображения абонент получает мультимедийный плеер, электронную программу передач (EPG), навигацию, быстрое переключение каналов.
- **Sagem Communication (SAFRAN Group)** объявила о планах разработки мобильных телефонов, поддерживающих спецификации DVB-H в диапазонах UHF и S-Band. Диапазон S-Band (S-UMTS, 2,17–2,2 ГГц), зарезервированный для спутниковой связи и непосредственно примыкающий к диапазону UMTS, доступен для использования на всех континентах. Первые прототипы мобильных телефонов Sagem, поддерживающие DVB-H в диапазоне S-Band, пройдут полевые испытания во второй половине 2006 г., коммерческие модели появятся на рынке в 2007 г.

**ВСЕ СПЕКТР
ОБОРУДОВАНИЯ
ДЛЯ КОМПЬЮТЕРНОЙ
И IP-ТЕЛЕФОНИИ**

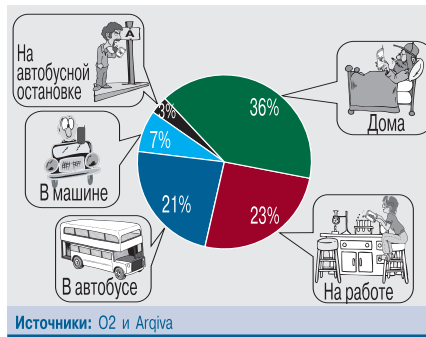


129329, Москва,
ул. Ивовая, д.1, корп.1
(495) 799-9069 (многоканальный)
(495) 656-5492, 656-5592
E-mail: info@agatrf.ru
Http://www.agatrf.ru

Что люди смотрят по мобильному ТВ?



Где люди смотрят мобильное ТВ?



тельность просмотра удивила – 3,4 ч в день, 23 мин «за раз». Оказалось неожиданным и то, что треть мобильных телесеансов пришлось на домашний просмотр (см. диаграмму). В течение дня наблюдалось три пика – завтрак (18%), обед (15%), ранний вечер (24%). Экспериментаторы, которым в силу ограничений пришлось использовать бесплатный контент, пришли к выводу, что потребитель прежде всего смотрит на бренд канала. 76% участников эксперимента заявили, что купили бы эту услугу за 20 евро в месяц.

странах мира на всех континентах (в Великобритании 3 млн радиопользователей этого стандарта). Они же могут стать получателями видеосервисов, поскольку DAB создавался для приема сигналов в движении. На аудиорынке DAB присутствует более 450 продуктов, радиоприемники за несколько лет подешевели с 400 фунтов стерлингов до 50 евро. DAB обеспечивает передачу данных, позволяет

та заявили, что купили бы эту услугу за 20 евро в месяц.

В российском уравнении – одни неизвестные

В России пока только один оператор предлагает услугу мобильного ТВ, но в двух сетях – «МегаФон-Москва» (полтора года) и «МегаФон Северо-Запад» (с конца декабря 2005 г.) на базе технологий GPRS (возможностей которой недостаточно) и EDGE. Абонентская плата в 600 руб. предоставляет столичным пользователям неограниченный доступ к 7 телеканалам, которые отдают приоритет новостям и развлечениям. Услуга остается нишевой и имиджевой, оператор не прилагает явных усилий к тому, чтобы нарастить ее абонентскую базу.

«Ситуация не так весела, как кажется», – комментирует Д. Ирз, директор службы новых технологий сети «МегаФон-Москва». Плохо с абонентскими устрой-

Первый приемник, совмещающий возможности DRM, DMB, FM, демонстрировался в Сокольниках



загружать Electronic Programme Guide, может записывать и воспроизводить фрагменты длительностью до 20 мин с паузой, что невозможно в аналоговых технологиях. Прогнозы на 2010 г.: 28 млн DAB-ориентированных англичан (40% жителей Великобритании), 60 млн европейцев, 30 млн мобильных телефонов с функцией DAB. В Германии, Франции, Норвегии, Голландии, Италии действует 10 пилотных проектов DAB-MTV. К слову, по информации компании Samsung, в Южной Корее в декабре 2005 г. запущено в коммерческую эксплуатацию мобильное ТВ с двумя моделями абонентских терминалов T-DMB/CDMA.

DVB-H + GSM = мобильное ТВ

Это еще одно равенство из системы уравнений мобильного ТВ. «Мощной комбинацией» назвал телевидение DVB-H и сотовую связь GSM М. Шорт, представитель изве-

Основные технологии мобильного ТВ:

DVB-T, DVB-H, T-DMB (H.264 video), IP-DMB, ISDB-T, MediaFlo2,5, 3G.

стного мобильного оператора O2 и председатель Mobile Data Association. O2 и вещательная сеть Arqiva в феврале 2006 г. завершили полугодовой пилотный проект MTV over DVB-H на устройстве Nokia. Эксперимент охватывал 375 человек в возрасте от 18 до 44 лет. Средняя продолжи-

ОБОРУДОВАНИЕ ДОСТУПА НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Мультисервисный Абонентский Концентратор Доступа ПРОТЕЙ-МАК

- абонентский доступ на сетях TDM и NGN/IP
- модульная наращиваемая структура
- сетевые интерфейсы:
 - V5.2, E-DSS1, SIP, MGCP, H.248/MEGACO
- абонентский доступ:
 - аналоговые телефонные линии с импульсным и тональным набором
 - ЕвроАОН, F-PRI, ADSL
 - SHDSL-терминалы (голос и данные)
- интегрированные средства диагностики и аварийного оповещения
- защищенное WEB-управление конфигурацией
- современная элементная база, высокая надежность

ПРОТЕЙ
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

тел.: (812) 449-4727, факс: (812) 449-4729, e-mail: info@protei.ru, http://www.protei.ru
194044, СПб, Б.Сампсониевский пр., д.60, лит.А, Бизнес-центр "ТЕЛЕКОМ СПб"

ствами: не более 10% GSM-терминалов поддерживают видео, из них половина – дорогие смартфоны с RealOne Player, остальные терминалы с 3GP. Основные проблемы – системные. Как считает Д. Ирз, главная – в сознании абонентов, для которых мобильный телефон и телевизор – два принципиально разных устройства («поговорить» и «посмотреть»). Способ борьбы – снижение для абонентов порога вхождения в услугу (техническое упрощение доступа и просмотр публичных ТВ-каналов). Выгоды для участников: дополнительная аудитория ТВ-каналов и изменения в сознании потребителя, после чего можно пробовать предлагать Premium Rate-услуги. Но, по словам Д. Ирза, телеканалы не торопятся на рынок, их выбор сильно ограничен. А бизнес-модель любого платного ТВ, в том



числе и мобильного, не работает без партнерства оператора и вещателя.

У России все еще впереди – выбор стандарта MTV, частот, концепции, которая, как обещают, будет готова к концу года. MTV – услуга массовая. По существу, новое, интерактивное СМИ, которое со временем сможет перейти от принципа распространения информации «точка–точка» к «точка–много точек». Некоторые специалисты утверждают, что нужен единый интерфейс доступа к услуге, ведь, с одной стороны, рынок поделен и операторы борются за перетягивание абонентского каната друг у друга, с другой – велика опасность пользовательского разочарования в случае технической сложности услуги. Мобильно, наглядно, просто, интерактивно, прибыльно – непростая задача со многими неизвестными.

Н. КИЙ

Перспектива высокой четкости

В России в большей или меньшей степени используется весь спектр технологических решений в области цифрового ТВ: от спутникового DVB-S, наземного DVB-T и кабельного DVB-C до IPTV. Однако до последнего времени перспектива трансляции программ в формате HDTV не выходила за горизонты теоретических обсуждений на тех же конференциях в ходе CSTV. Технология телевидения высокой четкости, выращенная в США, долгое время не приживалась на европейской (в том числе российской) почве. → **см. с. 46–49** Однако 2006 год эксперты называют в этом отношении переломным: и Европа, и Россия начинают внедрять HDTV. Для мощной экспансии технологии отправной точкой станет,

Вопрос не в том, состоится ли переход на ТВ высокой четкости, а в том, когда состоится. Как цветное ТВ пришло на смену черно-белому, так и HDTV неизбежно станет стандартом.

Ф. Лавен, технический директор Европейского вещательного союза

по всеобщему признанию, предстоящий чемпионат мира по футболу, который будет транслироваться именно в этом формате. И если к началу этого года во всем мире было установлено около 29 млн комплектов HDTV, то прогноз на 2010 г. – 106 млн.

Почему HDTV относят к наиболее перспективным направлениям развития ТВ? К основным факторам привлекательности гендиректор компании «ЭРА» Г. Гадиян относит как распространение HD-телевизоров (LCD-панели, плазмы, проекционные телевизоры, проекторы, в том числе с разрешением 1920–1080 пикселей), так и увеличение объемов производства и повышение доступности HD-контента.

Л. ПАВЛОВА

Кабельщики выходят на передний край

В то время как кабельные операторы, даже в США и Европе, постепенно теряют свои позиции в области телевидения и доступа в Интернет (в 2005 г. рынок кабельного ТВ, по данным FCC, снизился до 69,4% по сравнению с 71,4% в 2004 г., а доля абонентов спутникового ТВ от общего числа увеличилась с 25,1 до 27,7%), у нас в стране ситуация иная.

Традиционная выставка в Сокольниках в очередной раз продемонстрировала «особость» России: главными действующими лицами стали кабельщики (включая кабельное производство и оборудование таких компаний, как «Самарская кабельная компания», «Эликс-кабель», 3М, «Связь-

IP-АТС «АГАТ УХ» ВАШ КОМПАКТНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ОФИС



129329, Москва,
ул. Ивовая, д. 1, корп. 1
(495) 799-9069 (многоканальный)
(495) 656-5492, 656-5592
E-mail: info@agatrf.ru
Http://www.agatrf.ru

стройдеталь» и др.). Спутниковые компании составили весьма скромный процент от общего числа экспонентов, занимаемых площадей, представительства на конференции. В то же время стало больше фирм, занимающихся вещанием, созданием ТВ-контента и сервисов для ТВ-компаний. Среди них, например, компания «Тайле» (которая дает на свои СКС НикоМах 15-летнюю гарантию), дистрибьютор контрольно-измерительного оборудования и систем мониторинга «Телинтех» (продает технику в диапазонах до 100 ГГц) и др.

Вместе с тем CSTB стала все больше напоминать NAT, тем более что значительно сократилось число участников, относящихся к рынку терминалов спутниковой связи (их стенды можно было найти разве что с большим трудом). Другая примета – активное участие известных системных интеграторов («АМТ Групп», «Открытые Технологии», Telco и др.) – указывает на усиление на рынке ТВ сетевой мультисервисности. Новое объединение компаний под торговой маркой «Российские мультисервисные системы» (RMS), объединившее в 2005 г. новосибирскую «Русскую телефонную компанию», московские «Оптимальные коммуникации» и саратовский «Интертелком», наряду с предложением по строительству МСС «вывело в свет» и свою новинку – первый в России оптический ТВ-передатчик для головной станции, работающий в диапазоне 47--870 МГц по одномодовому волокну на длине волны DFB-лазера – 1550 нм.

Спутниковая малочисленность несколько искупалась представительностью. На выставке присутствовали практически все ведущие операторы спутниковой связи: ПКС, «Интерспутник», Eutelsat, Intelsat, SES Global.

— «Интерспутник» ознакомил с предложением новой бизнес-структуры компании по созданию и эксплуатации спутниковых частных сетей – Satellite Private Networks (SPN). О начале предоставления этого комплексного сервиса было объявлено буквально в канун CSTB.

— Syrus Systems. Палитра ее технологических решений охватывала как области распространения цифровых телерадиопрограмм, так и сферу построения сетей спутниковой связи и кабельного ТВ, систем управления. Были показаны и новинки приемопередающего и контрольно-измерительного оборудования. Особый интерес вызвала головная станция формирования пакетов открытых и закрытых программ (прием, ремультимплексирование и



трансляция) для сетей цифрового кабельного, эфирного и спутникового ТВ-вещания (форматы IPTV, DVB-C, DVB-T, DVB-S и DVB-S2 с компрессией MPEG-2 и

H.264/AVC). Основа решения – приемники-декодеры IRD-2990 (Scopus Video Networks).

Расширяя границы возможного...

X
S T A C K



Новая линейка коммутаторов серии XStack

D-Link DES-3828

Новые управляемые коммутаторы третьего уровня предоставляют возможность построения виртуального 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 приоритизация 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

ТАЙЛЕ
ЛУЧШЕЕ НА ПУТИ

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

— **«Вимком Оптик».** Экспозиция была насыщена новыми решениями triple play для двух миров – DVB и IP. Для ТВ-сетей операторского класса масштаба региона и мегаполиса предназначены решения на базе оборудования Harmonic и Scientific Atlanta, а программные продукты Ortikon позволяют предоставлять современные видео- (EPG, PPV, VoD) и интерактивные (E-mail, SMS, MMS, News, Chat, E-commerce, электронные игры) сервисы на ТВ-экране.

Среди специальных предложений для DVB – головной кабельный модем BSR2000 (Motorola) стандарта DOCSIS 2.0. Гибридное устройство (DOCSIS/EuroDOCSIS) оснащено системой подавления шумов ингрессии, обеспечивает резервирование 1:1, поддерживает Wireless DOCSIS.



— **Motorola** развернула на соседнем стенде консультационно-информационный центр, где демонстрировалось полнофункциональное решение BSR 64000 для организации услуг VoIP, работы в беспроводных приложениях (MMS) и на сетях с высоким уровнем шумов в обратном канале. Решение появится на рынке уже во втором квартале 2006 г.

— **ГПКС** представляло возможности цифрового вещания на новых «Экспрессов-AM» и в системах непосредственного ТВ-вещания на спутниках «Бонум-1» и W4, включая сервисы для формирования и распространения цифровых пакетов общероссийских, коммерческих и региональных телепрограмм, для организации систем спутникового вещания, ТВ-перегонов и передачи данных в DVB-формате. Специалисты ГПКС говорили и о перспективах использования на этих КА цифровых технологий распространения контента и вещания в форматах HDTV, IP/MPEG-4.

— **КОМКОР** продемонстрировал весь комплекс решений на базе Московской ВОЛС. Однако его изюминкой специалисты считают перспективную услугу IPTV на базе технологии IP Multicast. Платформа корпорации обеспечивает, помимо вещания ТВ-каналов через IP, дополнительные сервисы: VoD, персональный видеоманитофон, сдвинутое во времени вещание и др. Ядро системы – вещательный сервер фирмы Harmonica и ПО управления контентом от STI.



— **«КОМКОР-ТВ».** Запуск прошлым летом бренда АКАДО означал новый этап развития компании – переход на новую цифровую платформу, сделавшую мир ТВ и Интернета ярче и доступнее. Акцентируясь на повышении качества цифрового вещания, сеть АКАДО («КОМКОР-ТВ») представила на выставке информационно-развлекательные услуги: высокоскоростной доступ в Интернет без ограничения трафика, свыше 60 каналов цифрового ТВ (каналы «НТВ-Плюс», российские эфирные телеканалы и т.д.).

— **Inline Technologies.** Один из значимых проектов, реализованных этим системным интегратором, – корпоративная сеть ВГТРК, единая инфраструктура для приложений, сервисов и телевизионных технологических сегментов.

— **«Синтерра» («Комет», РТКОММ и «Телеком-Центр»),** системный интегратор и провайдер услуг, предложил комплекс услуг связи в регионах России и уникальные решения для мультисервисных сетей. Хитом стало новое решение для электронных СМИ на технологии IPTV (оборудование Tandberg и Scopus), обеспечивающее доставку контента, перегон программ и мониторинг эфира.

Г. БОЛЬШОВА

на переднем крае

Маршрутизаторы Zelax

Эффективность,
которую
можно измерить

Welcome to host router, guest.
router>enable
router>configure terminal

Надежность,
которую можно
проверить

Качество,
которое можно
попробовать

welcome to host router, guest.
router>enable
router>configure terminal
router (config)#

Над пространством и временем

Высокая надежность
www.zelax.ru
sales@zelax.ru
(095) 748 7178

и гарантия качества

Сертификат соответствия Минсвязи РФ

Поставки по России и СНГ. Приглашаем стать нашим партнером!

Консультации по выбору оптимальной конфигурации маршрутизатора с учетом особенностей Вашей сети

- Модульная конструкция
- Высокая производительность
- IP, Frame Relay, PPP, HDLC
- Поддержка QoS и VLAN
- Встроенный Firewall
- Авторизация, Аудит, Аутентификация
- Управление: CLI (Telnet, Console), SNMP

IPTV

VoD

iTV

MPLS

VoIP

к решениям triple play

от мечты



- Цифровые головные станции DVB-C,S,T,H,IP вещания
- Системы условного доступа и защиты контента, CAS для DVB и IPTV
- Оборудование интерактивных сервисов, видео по запросу, VOD
- Промежуточное ПО для IPTV, Middleware. Интеграция, кастомизация под бизнес-план оператора
- MPLS сети. Решения «последней мили»
- Абонентское оборудование для IPTV, поддержка 3Play

АМТ-ГРУП Москва
115162, Москва,
ул. Шаболовка, д.31, корп. Б
Тел.: +7 (495) 725-7660
Факс: +7 (495) 725-7663

АМТ-ГРУП Санкт-Петербург
191104, Санкт-Петербург,
ул. Артиллерийская, д.1, Бизнес-
центр "Европа-Хаус", офис 601
Тел.: +7 (812) 329-5719
Факс: +7 (812) 329-5720

АМТ-ГРУП Краснодар
350000, Краснодар,
ул. Красная, д.113
Тел.: +7 (861) 251-6207
Факс: +7 (861) 251-6208

Учебный Центр Cisco Systems
111024, Москва,
ул. Авиамоторная, д.8а
Тел.: +7 (495) 273-8895, 105-1078
Факс: +7 (495) 361-5930
info@ciscotrain.ru
http://www.ciscotrain.ru

Служба технической поддержки
+7 (495) 725-7667 (круглосуточно)
tech-sup@amt.ru

<http://www.amt.ru>
info@amt.ru

Рутинная работа безопасности на «Инфофоруме-8»

О необходимости рутинной работы при решении масштабных задач информационной безопасности шла речь на «Инфофоруме-8». Без нее, как выяснилось, невозможно решить вопросы стандартизации и обеспечения деятельности экстренных служб, защищенной работы электронного правительства и безопасности предприятий, подготовки кадров и др.



Перечни и еще раз перечни

Практически все выступавшие на пленарном заседании 8-й Всероссийской конференции «Информационная безопасность России в условиях глобального информационного общества» не ограничивались постановкой проблемы, а подводили итоги деятельности своих организаций. Так, руководитель ФАИТ В.Г. Матюхин подчеркнул важность ИБ для проекта «Электронное правительство». Создаваемый в настоящее время центр управления информационными ресурсами (ИР) предусматривает организацию распределенного хранилища данных, мониторинг которых будет осуществляться на основе межведомственных соглашений в соответствии с определенными правами доступа. Одна из основных задач проекта – формирование пространства открытых ключей для доступа к ИР единой БД и организация защищенного межведомственного документооборота. Многие составляющие проекта уже определены, дело «за малым» – создать полный и детальный перечень технических средств и мероприятий для противодействия различным типам угроз.

Федеральная служба по финансовому мониторингу – одно из таких заинтересованных во взаимодействии ведомств. Защищен-

ность ее сети, БД которой включает более 3 млн записей, в том числе конфиденциального характера, В.А. Зубков (глава Росфинмониторинга) считает приемлемой: только за последний год сеть выдержала 1,5 млн атак. Одну из задач в сфере борьбы с кибертерроризмом он видит в формировании перечня участников экстраординарных действий – сегодня в него входят свыше 300 международных организаций и 1200 физических лиц. Мониторинг их деятельности ведется во всех странах, и выявленные тайные счета или операции могут предотвратить кибертеррористическую угрозу.

Тесную связь между информационной угрозой и экономикой видит А.Б. Корсаков, начальник управ-

человеческого фактора: «люди более уязвимы, чем средства ИТ».

Оптимистично и, как всегда, информативно выступил начальник Бюро специальных мероприятий МВД России Б.Н. Мирошников: усилия по борьбе с киберпреступностью наконец-то начали приносить ощутимые плоды. Если до 2004 г. фиксировалось ежегодное удвоение объема преступлений, то в 2004 г. рост составил 24%, а в 2005 г. – «всего» 11,7% (общее число 14 810), несмотря на рост количества потенциальных угроз.

Главной проблемой раскрываемости он считает незаинтересованность жертв в сотрудничестве со следствием. Другая проблема связана с системой наказаний. До сих пор нет нормативного определения кибертерроризма и не конс-

Тенденции «преступной отрасли»

(по версии Б. Мирошникова)

- увеличение доли организованной преступности
- интернационализация «банд»
- повышение интеллектуальности угроз и преступлений
- большая ориентация в сферу экономики



ления Правительства Москвы по экономической безопасности, поскольку информация сегодня – это вид собственности. Законодательство в области ИБ совершенствовать необходимо, но нужны и более земные меры – мониторинг инцидентов и их анализ с учетом

татировано его отличие от киберпреступности, что необходимо для установления меры наказания и организации расследования. Что же касается большого вопроса о БД, появляющихся на рынках, то пока проект закона «О персональных данных» его не решает. В этом с

Б.Н. Мирошниковым согласен и зампреда Комитета Госдумы по безопасности В.В. Дятленко: «в первой редакции этого закона был использован не весь потенциал технических специалистов и юристов».

Открытые темы

Посетить все семинары было невозможно, поэтому пришлось ограничиться: (1) законодательством и (2) безопасностью промышленных и транспортных предприятий. Сразу скажем: получить ожидаемую информацию удалось далеко не по всем заявленным темам и многие проблемы остаются открытыми.

Модератор заседания по законодательству Е.К. Волчинская, советник аппарата Комитета Госдумы по безопасности, обозначила проблематику: информационное законодательство, аспекты законодательства в свете реальности, об информации и ИБ, о персональных данных.

Впрочем, предметного обсуждения не получилось. Может, потому, что аудитория в основном состояла из профессионалов-практиков в области ИБ, среди которых было немало руководителей служб безопасности крупных операторов и корпораций и гораздо меньше юристов и иных «гуманитариев»? Почти все выступавшие относились к последним и дискутировали между собой по правовым вопросам: разница в понятиях между информацией и ИР, кто есть правообладатель того и другого и т.д.

Наиболее информативными были два выступления. Директор Департамента правового обеспечения Мининформсвязи М.В. Якушев, говоря о новой редакции базового закона об информации («Об информации, информационных технологиях и информационной безопасности»), четко определил, какие статьи закона в части ИБ, как и почему будут модифицированы.

А эксперт Госдумы Л.К. Терещенко раскрыла «предметную» суть закона «О персональных данных» для «простых» граждан,

лена на контроль подготовка специалистов по ИБ в вузах.

В ОАО «РЖД» дела получше. «Трансвязь» внедрила на Московской же-

Кулуарные разговоры

«После заседания стало грустно: четких законов не будет, пока обсуждать и принимать их будут люди, их не использующие»

«Зачем мне римское право? Скажите, каковы требования закона к тому или иному виду информации, каково состояние законов, что принято, что дорабатывается и в каком ключе»



рассказав, что предстоит доработать. Но и здесь вопрос, кто ответит за переданный злоумышленнику пароль или за то, что базы ГИБДД и иные «персональные данные» продаются на рынке, повис в воздухе.

На секции, посвященной безопасности в энергетике, промышленности и на транспорте, наиболее представительным оказался железнодорожный транспорт – отчасти потому, что выступления касались реальных объектов и рассказывали о них не интеграторы или производители СЗИ, а те, кто работает в отрасли.

Гендиректора ФГУП «Защита ИнфоТранс» Минтранса РФ В.В. Смирнова, обмолвившегося, что «при реорганизации и реструктуризации забыли об информационной безопасности», готовы

лезной дороге решения, обеспечивающие защиту специализированной мультисервисной сети на базе Metro Ethernet с радиорасширением для передачи телеуправления, телесигнализации и IP-телефонии. А вице-президент «ТрансТелеКома» А.Г. Золотников сообщил, что в 2005 г. на основе магистральной сети реализована система обеспечения ИБ и приняты меры физической безопасности объектов на 5 из 17 железных дорог, входящих в сферу ответственности ТТК. Все включенные в систему ИБ средства сертифицированы ФСТЭК по классу 1Г, а управление обеспечивает двухуровневая система, контролирующая доступ не только к сети, но и к любому из ее устройств. К очевидным результатам внедрения системы ИБ А.Г. Золотников относит снижение времени реагирования на аварийную сигнализацию. В планах на 2006 г. еще шесть дорог, а в полном объеме система будет сдана в 2007 г.



Правовая дискуссия

были даже номинировать на приз «За честность»: в других структурах подобная информация носит гриф «Гостайна». Впрочем, ситуация меняется: принято положение об организации СИБ, разрабатываются политики, проведен анализ СЗИ, используемых в отрасли, постав-

И несколько слов о кадрах. По мнению декана факультета ИБ МИФИ А.А. Малюка, потребность в выпускниках вузов по специальности ИБ отрасль удовлетворить не может и следует уделять особое внимание переподготовке и повышению квалификации специалистов. Еще у нас, к сожалению, не существует системы подготовки юристов, способных работать с современной законодательной базой ИБ. А кадры, как известно...

Галина БОЛЬШОВА

Играем (В) ЖИЗНЬ

Делать бизнес в Интернете выгодно. Да и сама эта онлайновая вселенная существует потому, что в ее основе бизнес: объем легального российского рынка компьютерных игр \$150–200 млн (в мире – \$2 млрд), и основная составляющая этого рынка – онлайн-игры. К 2009 г. объем мировых продаж онлайн-игр, по прогнозу IBM, составит \$9,8 млрд, совокупный доход рынка интерактивных развлечений – \$41,4 млрд. А что внутри? Какова нравственная начинка онлайн-денег?

Перечень вопросов, предложенных для обсуждения на круглом столе «Развлечения в Интернете и их воздействие на личность», на который Региональный общественный центр интернет-технологий пригласил профессионалов развлекательных интернет-проектов, представителей госструктур, ученых, психологов, юристов и журналистов, весьма широк.

Все позволено...

«Репрезентативная выборка» ресурсов, предложенная РОЦИТОм, в целом отражает профиль отечественной индустрии онлайн-развлечений. Новая инфосреда весьма креативна.

Интернет-центр Safemax входит в число 11 тыс. компьютерных центров в России (данные Агентства по развитию компьютерных центров «Арк-Центр»). Из них 600 в Москве: ежедневно их посещает 100 тыс. человек, суммарный парк – 21 тыс. ПК, среднемесячный оборот – 130 млн руб.

Для тех, кто ищет возможности общения и самовыражения в Интернете, разработан, по словам Г. Клименко (LiveInternet.ru), «удобный механизм, упрощающий процесс общения между разными людьми», – блоги. На таких веб-сайтах в открытом доступе размещается личный онлайн-журнал с мыслями и комментариями юзеров – так формируются сообщества по интересам.

Community-based-сервисы ведут к персонализации Интернета. В СiTY: Город Знакомств, «построенном» Nikita, виртуальные отношения переносятся в реальный мир. Как и на ресурсах службы знакомств и общения Mamba, успех

которой объясняется удачной бизнес-моделью: контент + сервис + деньги.

Многопользовательские ролевые онлайн-игры формируют управленческий тренинг, дают опыт игры на бирже, умение работать в команде. MMORPG позволяют делать бизнес играючи: заплатив на Worldofwarcraft.ru \$15 в месяц, можно, утверждает А. Васильев, зарабатывать \$600–800 в неделю.

«Более цивилизованным» становится игровой бизнес в онлайн (среднесуточный оборот интернет-казино в мире – миллиарды долларов в месяц, в России – десятки миллионов долларов). Сегодня он регулируется лицензиями и налогами.

...НО НЕ ВСЕ ПОЛЕЗНО

Читать чужие дневники?! А как это с точки зрения этики? К. Преображенский («Бэтлайн») замечает на это, что личные дневники мало кого интересуют. Феномен блога в том, что в таких комьюнити рождается некая истина.

А не уводит ли онлайн-общение от реального общения людей? Но виртуальный мир, по словам И. Намаконова (IQ Marketing), уже сегодня стал реальностью. Общась в Интернете, люди учатся общаться вообще, чтобы потом использовать эти навыки в реальной жизни.

Каковы механизмы ограничения контента, связанного с насилием и порнографией, в компьютерных играх? Азартным играм, считает А.Е. Войскунский, зав. лабораторией психологии МГУ им. Ломоносова, надо присваивать звездочки – как кинофильмам, чтобы обозначать, с какого возраста в них можно играть.



Эксперты: «Так ли безобидны комьюнити, в которые группируются люди в Интернете?»

Насколько болезненно воздействие «азартного» Интернета на игромана? Чтобы пресечь MMORPG-зависимость, можно, например, ввести функцию parental control – как сделала Blizzard, создатель World of Warcraft: теперь родители могут ограничить время пребывания своего чада в виртуальном мире.

Игры воспитывают агрессию? Нет однозначного ответа на этот вопрос. Нет ни одного исследования, которое подтверждало бы, что престижные компьютерные игры развивают агрессивность, утверждает А.Е. Войскунский. Развлечения являются огромным резервом как позитивных, так и негативных установок. С. Цымбаленко, президент молодежного объединения ЮНПРЕСС, предупреждает: «Сегодняшние возможности Интернета и знание механизмов развлечения позволяют создать информационное оружие, которое завоевывает мозги человека. И с другой стороны, возможно формирование цивилизованного информационного пространства, открытого в социальную сферу».



По отношению к своему 5-летнему внуку я чувствую себя ущербной: он освоил Sandy, где «надо убивать плохих мышей», а я нет. Потом он научится играть в MMORPG, будет захаживать в интернет-казино, найдет себе пару в Городе Знакомств... Не исключено, впрочем, что, когда Интернет станет всеобщим каналом межличностного общения, эти опасения из серии «телефон отменил культуру письма» будут казаться надуманными?..

Ирина БОГОРОДИЦКАЯ

ВЫСОКИЙ старт сулит ВЫСОКИЕ результаты

WiMAX-системы стали в 2005 г. хитом мировых телекоммуникаций, включая Россию с ее сложностями частотного обеспечения (см. «ИКС» № 10'2005). Сегодня, когда страсти немного поутихли, особенно интересен взгляд «на предмет» независимых аналитиков, представленный в недавнем исследовании Media Business Corporation (www.mediabizcorp.com).

Главный вывод: технология WiMAX – одна из наиболее перспективных. И хотя пока она не способна сокрушить существующие кабельные triple play-решения, это серьезный новый конкурент на рынке широкополосных средств связи.

Это гордое слово – стандарт

Главное качество этого хита – стандарт. Точнее, два WiMAX-стандарта – 802.16-2004 (фиксированная связь) и 802.16e (мобильная). Первый – ратифицирован, второй – близок к этому. И все, затаив дыхание, ждут в ближайшие годы буйного цветения этого «букета» широкополосных сервисов.

Еще бы, стандартизация сулит высокую экономическую эффективность сети плюс высокие скорости, большая, чем у Wi-Fi, дальность связи и простота инсталляции. Сегодня, как утверждает Д. Джонсон, руководитель R&D беспроводных сетей Intel, скорость реальной WiMAX-связи соответствует самым быстрым Wi-Fi-сетям, но превосходит их в дальности. По аналогии с хот-спотом он даже ввел новый термин – warm zone (прогретая зона), означающий зону обслуживания с центральным мощным передатчиком, в которой работают много абонентских мини-WiMAX-станций с небольшими антеннами.

Достоинства и «неопределенности»

По данным Standard & Poor's, при тестировании скорость передачи данных для малых абонентских терминалов достигала 280 кбит/с, дальность вне прямой видимости – 50 км. Другое преимущество WiMAX – изменяемая ширина полосы спектра и сжатие данных. Первонач-

ально в стандарт закладывалась лишь фиксированная ширина канала, однако позже были специфицированы разные режимы – как в широкой, так и в узкой полосе.

Главное заблуждение, считает С. Блум, консультант Tellus Ventures, в том, что WiMAX-системы способны передавать triple play-поток. WiMAX создавался (и оптимизирован!) как поочередная (можно сказать, полудуплексная) связь, хотя и пригоден для передачи видео. Поэтому, например, ТВ- или интернет-провайдерам вполне подойдет «WiMAX-»труба» вместо кабеля. По мнению С. Блума, в США массовое превращение «кабеля в WiMAX» может случиться уже через год-полтора.

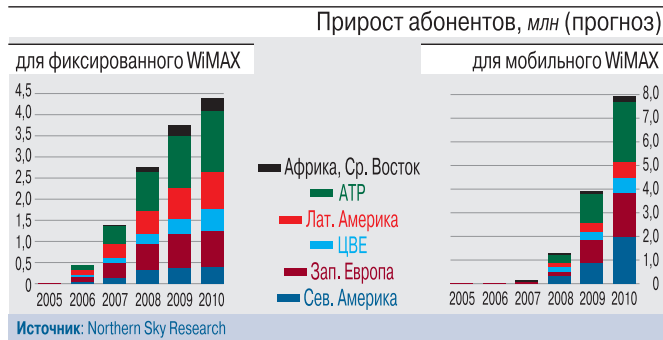
Почему же при таких прогнозах не слышно о поглощении существующих BWA-операторов? Ответ содержит ту самую рыночную неопределенность, от которой зависит распространение любой радиотехнологии и которая описывается одним словом – спектр.

Первоначально WiMAX, как и Wi-Fi, должен был использовать только нелицензируемые участки спектра. Но как в них «тесно» и «шумно» – знает каждый. Поэтому в стандарт «просочились» и лицензируемые частоты. Однако эти полосы «стоят денег», которые неизбежно внесут свою лепту в стоимость сервиса. Это понимают провайдеры (по данным Блума, некоторым из них спектр обходится в \$90 млн) и не спешат к WiMAX, хотя и пристрастно приглядываются. В то же

время лоббисты из Intel, AT&T, Cisco, Samsung и Sprint уже почти «продвинули» в FCC более высокие частоты для WiMAX. По мнению экспертов In-Stat, рынок пребывает «в состоянии неопределенности», что, правда, не мешает им прогнозировать для него на 2009 г. радужные объемы в \$950 млн.

Медленно набираем обороты

Пока стандарт полностью не ратифицирован, в мире множатся так называемые pre-WiMAX-системы. На начало года только Intel рапортовала, что в мире уже работает



8 таких систем и столько же будет запущено в 2006 г.

Тестирование уже идет, и, по оценкам Northern Sky Research, к середине 2006 г. парк фиксированных WiMAX-устройств превысит полмиллиона, а в 2007 г. их число удвоится. В следующие 4 года абонентская база должна достичь 12 млн.

Но успехи «фиксированных» ничто по сравнению с вершинами, которые должен покорить «мобильный» – 802.16e. И хотя его фактически пока нет, Northern Sky предсказывает ему более быстрый рост абонентской базы, чем для «фиксированного собрата». Обгон последнего «запланирован» на 2008 г.

Галина БОЛЬШОВА

Billing

в транскрипции «Петер-Сервис»

3 марта «Петер-Сервис» отметил свой 14-й день рождения. Компания, стоявшая у истоков рынка программного обеспечения для телекоммуникаций, выходит на новый этап зрелости. А день рождения – хороший повод подвести итоги пройденного и построить планы на будущее.

НАЧАЛО. Из доиндустриальной истории. Трудно даже представить, что каких-нибудь 15 лет назад индустрия биллинга как таковая не существовала. В междугородной и международной фиксированной связи к началу 90-х годов минуты телефонных разговоров, разумеется, уже считались, но только зарождавшаяся сотовая связь нуждалась в своих «счетчиках», каковых в России еще не делали (да и на Западе они лишь появлялись). Поэтому когда в Петербурге начал работать первый сотовый оператор «Дельта Телеком», систему биллинга для него установили импортную. Очень скоро выяснилось, что по многим параметрам она не может поддерживать работу компании. Тогда оператор обратился к отечественным программистам за помощью: нужно было ни много ни мало переписать программу. Группа специалистов, рискнувшая взяться за «переписку», в итоге создала новый продукт – информационно-биллинговую систему, которая была установлена и многие годы проработала на сети «Дельта Телеком». А ее разработчики объединились в компанию «Петер-Сервис» (официально зарегистрирована в 1992 г.).

Очень скоро тому же коллективу было поручено разработать биллинг по заказу нового оператора фиксированной связи – «ПетерСтар», созданного для телекоммуникационной поддержки проходивших в 1994 г. в С.-Петербурге Игр доброй воли. В результате появилась автоматизированная система расчетов (АСР) с поддержкой карт предоплаты (prepaid). Программисты, не мудрствуя лукаво, решили назвать свое детище «Биллинговая информационная система» (Billing and Information System). Так появилась торговая марка Peter-Service BIS, впоследствии одной из первых сертифи-

цированная в системе Минсвязи России. К слову, «Общие технические требования» – первый нормативный документ Минсвязи России, регламентирующий требования к АСР, – вышел в свет в 1998 г. К тому времени «Петер-Сервис», опираясь на собственный опыт разработки биллинговых систем для сотового и фиксированного операторов, уже создал универсальную тиражируемую АСР.

РАСЦВЕТ. В мире изoBИЛлия. К началу «сотового бума» (1998 г.) «Петер-Сервис» подошел вооруженным сертификатом Минсвязи России на тиражируемую биллинговую систему, способную обслуживать 300 тыс.

Но тогда же жизнь показала, что в рамках «классического» понятия биллинга (bill – «счет») стало невозможно вместить всю функциональность, которая необходима быстро растущим операторам. Поэтому стали появляться специализированные решения. В 2000 г. – это был знаменательный этап развития компании – «Петер-Сервис» вывел на российский рынок два совершенно новых специализированных решения: систему поддержки роуминга операторов GSM (Peter-Service RSS) и систему поддержки взаиморасчетов между операторами («интерконнект» Peter-Service ITC). Впервые RSS была установлена на сети «КиевСтар», ITC – на



Техподдержка клиентов – круглосуточно

абонентов. Тогда повсеместно в регионах России возникали многочисленные компании сотовой связи, которым требовался биллинг, и за тиражируемыми решениями новые операторы буквально выстраивались в очередь. На этой волне «Петер-Сервис» реализовал многочисленные проекты, которые успешно работают сегодня не только по всей России, но и в ближнем и дальнем зарубежье.

сети «Ростелеком». За этими инновациями, уже даже не по запросу, а по требованию времени, разрабатывается конвергентное биллинговое решение Peter-Service BISrt, позволяющее организовать обслуживание контрактных и prepaid-абонентов.

В настоящее время около 50 крупных операторов сотовой и фиксированной связи – клиенты компании «Петер-Сервис». Помимо «большой

тройки» сюда входят «Скай Линк», «Ростелеком», МТТ, ПТТ, «Северо-Западный Телеком», «ПетерСтар», «Ки-евСтар» и др.

Надо сказать, что первое пятилетие нынешнего века стало периодом экспансии решений компании «Петер-Сервис» как на технологическом фронте, так и в географическом, организационном и кадровом направлениях. Обширная география инсталляций (в Калининграде и Владивостоке, в Мурманске и Краснодаре) затрудняла управление процессами сопровождения проектов. Компания начала активно развивать филиальную сеть, численность сотрудников возросла с 50 человек в 1998 г. до 400 – в 2005 г. (при этом особое внимание уделялось «внутреннему обучению» – сопровождению программных продуктов «Петер-Сервис», чему, кроме как в самой компании, нигде больше не научат). К новому витку «биллинговой гонки», начавшемуся буквально в прошлом году, «Петер-Сервис» вышел с новыми решениями.

РАЗВИТИЕ. Больше чем billing.

До последнего времени «Петер-Сервис» акцентировал свою деятельность на оптимизации биллинговых решений, поддерживающих работу операторов с растущей абонентской базой. Однако на рынках и фиксированной, и сотовой связи начались качественные изменения. Демонопользация дальней связи означает грядущий взрывной рост связей по топологии «каждый с каждым» – и программное обеспечение должно быть готово поддержать эту прогрессию. Соответственно, продукты «Петер-Сервис» прошли новые сертификационные испытания. В частности, сертификаты соответствия были выданы информационно-биллинговой системе для применения ее на сетях связи емкостью до 16 млн абонентов, а также системе поддержки роуминга, предоставляющей возможность обрабатывать до 100 млн учетных записей в месяц.

С насыщением сотового рынка для операторов актуальной становится задача теперь уже не привлечения, а удержания абонентов. Сегодня оператору наиболее интересны системы класса CRM. И «Петер-Сервис» вывел

на рынок свое новое решение для оптимизации работы оператора с клиентами – систему управления контактами Contact Management System (CMS). Означает ли это смену стратегии компании, которая почти полтора десятка лет позиционировала себя как разработчик именно биллинговых систем?

«Петер-Сервис», как и раньше, специализируется на биллинге, – комментирует ситуацию один из старейших сотрудников компании, заместитель директора отдела технического сопровождения Лев Дич. – Мы, как и прежде, стараемся дистанцироваться от систем другого назначения, например бухгалтерских или складских. Но биллинг многогранен, и многие из этих граней стыкуются; биллинг неизбежно выходит за пределы простой генерации счета, поскольку учитывает многие аспекты обслуживания клиентов. И мы, соответственно, должны решать комплекс задач, связанных с обслуживанием и не отделимых от биллинга. Поэтому, не меняя своей стратегии, «Петер-Сервис» планирует строить дальнейшее развитие по принципу: продукт один, но его функциональность расширяется».

СЕКРЕТЫ алмазного фонда.

У любого «коллективного организма» есть свои особенности, которые определяются в первую очередь сферой деятельности. В компаниях, специализирующихся на высокотехнологичной продукции, профессионализм сотрудников становится «алмазным фондом». Не секрет, что сегодня на российском рынке программного обеспечения для телекоммуникаций спрос на квалифицированных специалистов превышает предложение. Вдвойне чувствителен кадровый голод для растущих компаний. Как решает эту проблему «Петер-Сервис», штат которого вырос за последние несколько лет десятикратно?

«Петер-Сервис» ведет непрерывный поиск и набор новых сотрудников», – комментирует менеджер по персоналу Елена Гречухина. – Мы привлекаем в компанию не только высококвалифицированных специалистов, но и студентов, еще не имеющих опыт работы. Делаем ставку на

подготовку специалистов «для себя», что, конечно, было бы невозможно без развитой системы внутреннего обучения. Но это лишь один аспект кадровой работы. Ведь зачастую гораздо сложнее нужного сотрудника не найти, а удержать – интересной работой, хорошими условиями труда, бонусными программами и т.д. При сегодняшнем спросе на IT-специалистов это непростая задача, с которой мы, тем не менее, успешно справляемся».

Характерно, что текучесть кадров в компании чрезвычайно низкая: «коллективный организм» компании имеет свойство не растрачивать, но накапливать свой «алмазный фонд». В компании «Петер-Сервис» сегодня работают и патриархи, создававшие первые информационно-биллинговые системы, и молодые талантливые программисты, которые со студенческой скамьи начинают приобретать в компании свой первый опыт. При этом вся филиальная сеть «Петер-Сервис» опирается на местные кадры.

«Сейчас у компании три филиала – в Москве, Новосибирске и Краснодаре. Совсем скоро мы открываем представительство в Екатеринбурге, – рассказывает заместитель генерального директора «Петер-Сервис» Максим Самсонов. – Штат сотрудников в каждом филиале насчитывает сегодня от 10 до 50 человек, в основном это технические специалисты».

Разработанная в компании система набора кадров и обучения специалистов работе с продуктами «Петер-Сервис» представляет собой отлаженный механизм, который непрерывно работает на долгосрочное развитие. И очевидно, что, выходя на юбилейный, 15-летний рубеж, «Петер-Сервис» не только подводит итоги, но и строит новые планы с учетом мощного профессионального и производственного потенциала компании.

**ЗАО «Петер-Сервис»:
191123, Санкт-Петербург,
ул. Шпалерная, д. 36.
Тел. (812) 326-1299;
факс (812) 326-1298;
ps@billing.ru;
www.billing.ru**

KEYMILE:

«ПОСЛЕДНЯЯ МИЛЯ» – ГЛАВНАЯ МИЛЯ

Концерн KEYMILE («КИМАЙЛ») был создан четыре года назад тремя компаниями: Datentechnik AG (Австрия), ASCOM Transmission (Швейцария) и бывшей дочерней компанией Alcatel – ke Kommunikations-Elektronik (Германия). Все они достаточно известны в мире телекоммуникаций. Специализация KEYMILE – средства доступа – в какой-то степени отражена в названии: KEY MILE буквально переводится с английского как «главная миля».

Концерн располагает всеми ресурсами для реализации наиболее продвинутых технологий, ориентированных на создание сетей доступа

этого поколения (NGN) и мультисервисных системах доступа подтверждает его инсталлированная база.

Хит продаж – универсальный мультимплексор UMUX. Эта мультисервисная система доступа операторского класса способна работать в различных сетях: PDH, SDH, ATM и IP. UMUX применяется сегодня в сетях таких известных операторов, как «Голден Телеком», Equant, МТС, а также почти всеми МРК холдинга «Связьинвест». Система также эксплуатируется в ведомственной сети РАО «ЕЭС России».

Новейшее изделие KEYMILE – **MileGate 2500** (UMUX2500) – полномасштабная IP DSLAM-система для эксплуатации как внутри, так и вне помещений. В прошлом году MileGate 2500 была успешно представлена на Всемирном форуме по широкополосному доступу в Мадриде. В сравнительном анализе авторитетной Heavy Reading MileGate 2500 заняла лидирующую позицию среди 19 производителей и 50 изделий, а в категории «IP DSLAM средней емкости для помещений и уличного монтажа» MileGate 2500 (рабочее название KEYNode) была **признана победительницей**, опередившей конкурентов более чем на 100 очков.

Сбыт продукции KEYMILE в России осуществляется через дистрибьюто-

ров в Москве, Санкт-Петербурге и Перми, а также через глобальных партнеров – Nortel и АВВ. Техническая поддержка обеспечивается квалифицированными специалистами KEYMILE как напрямую, так и через дистрибьюторов.

В 2004 г. KEYMILE Group открыла в Москве дочернюю компанию KEYMILE LLC. Генеральный директор KEYMILE LLC Н. Шелег однозначно определил стратегию компании на российском рынке: «Сохранить и упрочить лидерство в секторе систем доступа для крупных и средних операторских и корпоративных сетей». В ближайших планах компании – открытие центра компетенции для стран СНГ, развитие партнерской сети в Украине, Белоруссии и Казахстане.

KEYMILE LLC:
119992, Москва,
ул. Погодинская, д. 10.
Тел. (495) 246-7959;
факс (495) 246-9257;
www.keymile.com
russia@keymile.com

Демонстрационный центр KEYMILE в Москве: ведущий инженер О. Канунников и технический директор С. Филимонов

следующего поколения регионального и глобального масштаба. Это разработка продукции и ее производство, поставка, техническая поддержка, а также обучение персонала.

Сегодня KEYMILE – это международное объединение предприятий, имеющее 12 филиалов по всему миру – от Европы до Австралии и Южной Америки, а также центры разработок в Ганновере (Германия) и Берне (Швейцария).

Независимые эксперты считают KEYMILE ведущей среди европейских компаний, специализирующихся в области доступа. Располагая глобальной партнерской сетью, KEYMILE смонтировала свыше **16 млн линий** доступа более чем в **100 странах мира**. Компетентность KEYMILE в системах доступа следую-



Завод KEYMILE в Ганновере (Германия)
Сборочный цех завода

VI Международная конференция

«СВЯЗЬ И ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ»

СВЯЗЬ
И ИНВЕСТИЦИИ
В РОССИИ



TELECOMMUNICATIONS
AND INVESTMENTS
IN RUSSIA

7 апреля 2006 года в Москве пройдет VI международная конференция «СВЯЗЬ И ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ» – один из самых представительных форумов в сфере телекоммуникаций. Конференция организована крупнейшим российским телекоммуникационным холдингом «Связьинвест» и Некоммерческим партнерством «Центр исследования проблем развития телекоммуникаций» при поддержке Министерства информационных технологий и связи РФ.

В центре внимания участников и гостей форума будут актуальные вопросы развития отрасли – конкуренция на телекоммуникационном рынке, инновационные проекты в отрасли связи и подходы к работе с клиентами, инвестиционный климат, традиционные инструменты и новые возможности привлечения инвестиций.

В числе приглашенных представители администрации Президента РФ, законодательной власти, Министерства информационных технологий и связи РФ, Министерства экономического развития и торговли РФ, топ-менеджеры телекоммуникационных компаний, инвесторы и аналитики.

Ознакомиться с предварительной программой конференции, зарегистрироваться в качестве участника и получить дополнительную информацию можно на сайте конференции и у партнера по организации – компании EVENTUM.

www.siconference.ru
Тел.: (495) 785-84-46
Факс: (495) 785-84-47



17–18 апреля 2006 г. в Москве пройдет 2-я международная конференция и выставка **Wireless Broadband 2006.**

Тематика: Wi-Fi – стратегия и тенденции, развитие стандарта и спектр использования технологии; WiMAX – опыт, перспективы и препятствия на пути внедрения; UWB – стратегия развития; интеграция и конвергенция услуг; стандарты, диапазоны частот, электромагнитная совместимость; безопасность в беспроводных сетях; сетевая инфраструктура и абонентское оборудование, опыт реализации корпоративных проектов и др.

В конференции примут участие операторы связи, компании-производители, аналитики и эксперты, интеграторы, а также пользователи систем широкополосного доступа и представители международных ассоциаций.

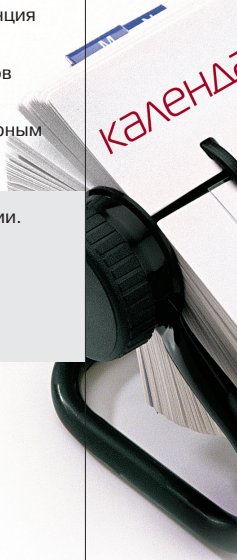
Организатор – Infor-media Russia при поддержке Ассоциации 3G и международной ассоциации Wi-Fi Alliance.

Тел.: (495) 514-1374, ф. 514-1375
mail@infor-media.ru
www.infor-media.ru

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

ВЫСТАВКИ, СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ

Дата и место проведения, организатор, телефон	Наименование мероприятия
05–07.04. Санкт-Петербург. АП КИТ: (495) 974-2260; ф. 974-2263, 974-2263, conf@apkit.ru, www.it-summit.ru	Конференция IT-summit'2006
11–12.04. Дубна. ФГУП «Космическая связь»: (495) 730-0450, www.rscs.ru	Конференция операторов и пользователей спутниковой связи и вещания РФ
12–14.04. Стамбул. ITE Moscow/Iteca: (495) 935-7350, ф. 935-7351, kochergina@ite-expo.ru, www.ite-expo.ru	5-я юбилейная региональная конференция по телекоммуникациям для Турции, Каспийского и Черноморского регионов 4-я международная выставка по телекоммуникациям, IT и компьютерным технологиям
12–14.04. Петрозаводск. ВА «Еврофорум»: т./ф. (814) 276-8300, 276-8796, euroforum@karelia.ru, www.euroforum.karelia.ru	Выставка «Информационные технологии. Связь. Безопасность-2006»
24–27.04. Москва. «Экос», «Экспо-Экос»: (495) 331-0501, 332-3595, ф. 331-0511, 331-0900, expococos@nii-ecos.ru, vt21@vt21.ru, www.vt21.ru	7-й международный форум «Высокие технологии XXI века»



Министерство информационных технологий и связи Российской Федерации
проводит блок международных конференций

«Информационные технологии управления контентом»

КОНТЕНТ-2006

18-19 апреля 2006 г.

«Развитие NGN в России. Технологии и услуги»

NGN-2006

20-21 апреля 2006 г.

г. Санкт - Петербург



Информационные партнеры



WWW.REZONANCE.COM

Организатор: НОУ «РЕЗОНАНС»
при содействии ФГУП ЛОНИИС
Тел. (495) 580-39-60, 504-26-72
Факс (495) 209-40-73, 514-24-06
e-mail: eam@rezonance.com

Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, телефон	Наименование мероприятия
26–27.04. Москва. «Экспосистемс»: (495) 995-8080, ф. 962-0735, er@exposystems.ru, www.exposystems.ru	5-й ежегодный форум «Корпоративный портал»
26–28.04. Ростов-на-Дону. ВЦ «Экспо-Дон»: (8632) 670-433, 679-106, expo-don@aanet.ru, www.expo-don.pp.ru	Выставка «Безопасность-2006»
10–13.05. Москва. «Экспоцентр», E.J. Krause & Associations: (495) 255-3734, 255-2682, 243-7517, ф. 205-6055, 974-1255, andreev@expocentr.ru, info@ejkrause.ru, www.svyazexpo-online.ru	18-я международная выставка «Связь-Экспокомм-2006»
11–12.05. Москва. «Экспоцентр», E.J. Krause & Associations: (495) 243-7585, 974-1255, 974-6662, ф. 974-6663, info@ejkrause.ru, www.ejkrause.ru	Всемирная конференция и выставка VON Russia'2006
30.05–02.06. Алматы. Iteca: +7 (3272) 583-434, ksenia.klimova@iteca.kz, www.caspianworld.com	13-я международная Центрально-Азиатская выставка телекоммуникационных и компьютерных технологий Kite! 2006

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

21–23 июня 2006 г. в Москве состоится 1-я международная специализированная выставка **Interop Moscow 2006**.

Основные направления: беспроводные и мобильные технологии, информационная безопасность, электронное правительство и электронное общество.

В рамках выставки пройдет конференция, на которой представители компаний малого и среднего бизнеса смогут ознакомиться с мнением лидеров индустрии о перспективах развития сектора информационных технологий, узнать о новых продуктах, посетить обучающие секции. Особенность Interop Moscow 2006 – фокус на работе с корпоративными клиентами (B2B).

Среди участников конференции ожидается не менее 40% иностранных компаний. Значительная часть мероприятия будет посвящена проведению деловых встреч и поиску новых каналов дистрибуции, консультациям по выбору технологий.

Организатор выставки – «Форт-Росс».

www.interop.ru
info@fort-ross.ru

ВТОРОЙ ГОД ПОДРЯД

Mobile CONTENT

Устроитель
exposystems

Организатор
АССОЦИАЦИЯ «АВТОМАТИКА И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ»

Мир Мобильного Контента

21-22 июня 2006г. Отель РЕНЕССАНС, Москва

ВТОРОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ БИЗНЕС ФОРУМ
ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ
единственное масштабное мероприятие в России

Генеральный спонсор

ZANZARA

Платиновый спонсор

EASTWIND

Золотой спонсор

НИКТА

Спонсоры-экспоненты

amdocs

MobiCont
Стать контент-провайдером легко!

Консультант форума

iKS
CONSULTING

Official Media Partner

STREAM

Информационный партнер

Мобильный
Контент