



Издается с мая 1992 г.

Издатель  
ЗАО «ИКС-холдинг»



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

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

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

**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**

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

**РЕДАКЦИЯ**

iks@iks-media.ru

**Зам. главного редактора**  
В.С. Прохорова – pvs@iks-media.ru

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

**Редакторы**  
Ю.М. Севрюкова – js@iks-media.ru,  
Н.Н. Шталтовная – ns@iks-media.ru

**Зав. редакцией**  
В.И. Якунина

**Технический редактор**  
О.П. Арман

**Дизайн и верстка**  
Н.В. Прохорова, Е.Ю. Давыдова

**КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА**

commerce@iks-media.ru

**Коммерческий директор**  
Т.В. Шестоперова – ts@iks-media.ru

Е.О. Самохина – es@iks-media.ru  
Ю.В. Шаповалова – ys@iks-media.ru  
А.Э. Джекшенова – adj@iks-media.ru  
Д.Ю. Жаров, координатор – dim@iks-media.ru

**СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ**

Т.В. Романенко – tr@iks-media.ru

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

© «ИнформКурьер-Связь», 2007

**Адрес редакции:**

127254, Москва,  
ул. Добролюбова, 3/5.  
Тел.: (495) 204-4888.  
Факс: (495) 204-4825.  
E-mail: iks@iks-media.ru

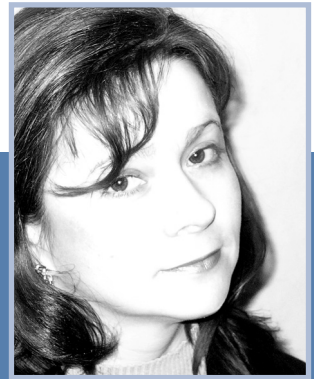
Адрес в Интернете: www.iks-media.ru

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

№ 6/2007 подписан в печать 04.06.07.

Тираж 15 000 экз. Свободная цена.  
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Признаться, я не поклонница юбилеев. Ни «круглых», ни «пятерочных». Ведь что такое дата? Условность. Важнее содержание процесса и – результат.

Можно бурно справлять десятилетия, являть миру сотые номера, мериться акционерами, свороченными горами и числом исписанных страниц.





Но факт есть факт: «ИКС» – самое «старое» издание из «новых» на телекоммуникационном рынке. Ровесник его либерализации. Основателю журнала Галине Евгеньевне Мониной 15 лет назад пришла в голову неплохая идея.

Без мук в первые годы, разумеется, не обошлось. Но кое-кто из тех, кто сегодня делает журнал, были вместе уже и в те далекие годы. Не многие из наших коллег могут похвастать таким постоянством.

Практика показала, что срок жизни периодического издания на телекоммуникационном и компьютерном рынке – пять-семь лет (глубокоуважаемые мастодонты с почти дореволюционной историей, конечно, не в счет). Исключения из правил единичны, но они-то и представляют собой ценность. Как всякое выходящее из общего ряда явление.

Ценность «ИКС» – в инфраструктурности, вполне соответствующей статусу сектора экономики, в котором он работает. С одной стороны, «ИКС» уже давно составная часть структуры рынка, его многопрофильный игрок. С другой – широта охвата сегментов этого поля и влияние журнала (от телекома, ИТ, мультимедиа до вертикальных рынков) выходят за строгие отраслевые рамки и превращают «ИКС» в журнал для профессионального бизнеса в сфере ИКТ.

Контент журнала и его позиции на рынке держатся на четырех твердых принципах, как ножки хорошо сработанного стула:

-  системный подход к действительности;
-  ставка на интеллект (свой и читательский);
-  авторская и редакционная позиция, которая перерастает в гражданскую позицию издания;
-  наконец, активная и интерактивная работа с рынком (за много лет наши ежемесячные вопросы-опросы рынка стали привычными, а кому-то и необходимыми).

С точки зрения идеологии журнал является выразителем идей и настроений прогрессивной – экономически и технологически – общественности и бизнеса рынка ИКТ, где медленно, с отступлениями (примеры найдете в этом номере), но все же набирает вес саморегулирование.

Сила «ИКС» – не только в собственных достоинствах (хотя скромничать не хочется), но и в партнерстве – с большой и разноликой читательской аудиторией, любимыми авторами и уважаемыми рекламодателями.

И, не скрою, в профессионализме и редких свойствах моих коллег и друзей, которые делают этот журнал. Спасибо им за то, что иногда получается совсем неплохо.

**Наталья КИЙ,**  
главный редактор  
15-летнего «ИКС»

# НОВОСТИ

- 1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА**  
**АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ**
- 4 В. ДРОЖЖИНОВ.** Россия в мировых рейтингах. Между Китаем и Египтом, Филиппинами и Азербайджаном
- 6 ЛИЦА**  
**ПЕРСОНА НОМЕРА**
- 7 В. КОВАЛЬ:** «Самый трудный путь – не всегда самый лучший»
- КОМПАНИИ**
- 10** Новости от компаний
- СОБЫТИЯ**
- 18** Транспортники сокращают остановки
- 20** Опять о VAS?.. Всегда – о VAS!
- 22** Куда ведет широкая полоса?
- 24** Космический сегмент и его пользователи
- 26** e-Government и m-Government – новый формат услуг государства гражданам?
- 28** В Стокгольме тепло и солнечно. Ericsson объявил результаты 1-го квартала
- 30** HP Software под знаком «new»
- 31** «Не навреди!» – призвала АКТП государство
- 32** Кто управляет инфраструктурой, тот имеет лояльного клиента
- СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ**
- 33** К. АНКИЛОВ. Ярославль-городок – Москвы уголок
- 34 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ**
- 92 НОВЫЕ ПРОДУКТЫ**

**18**

Транспортники сокращают остановки



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



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

Подпишитесь на свой экземпляр "ИКС" сейчас,

**И ВРЕМЯ УМНОГО БИЗНЕСА**

**станет ВАШИМ ВРЕМЕНЕМ!**



## ТЕМА

**Весна-2007: время проектов 36**

- 37** Время разбрасывать камни
- 40** ГЛОНАСС как предчувствие
- 46** ТВ: по ступеням высокой четкости, интерактивности и мобильности
- 52** e-Финансы сближают орбиту с телекомом?
- 42, 50** Кбайт фактов

**30**

HP Software под знаком «new»





# Подписка - 2007

## КАТАЛОГИ

**Роспечать**                    полугодовой индекс 73172  
    годовой индекс 71512

**Пресса России**            полугодовой индекс 43247  
**Почта России**            полугодовой индекс 12417

## ПОДПИСНЫЕ АГЕНТСТВА

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

**РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА "ИНФОРМКУРЬЕР-СВЯЗЬ"**  
 отдел распространения, (495) 204-48-88, [www.iks-media.ru](http://www.iks-media.ru)

## ПОДПИСКА ПО УКРАИНЕ

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



## ФОКУС

- 54** Широкая полоса: шире шаг!
- 54** «Широкие предложения» для операторов
- 57** Уже не бестселлер, но все еще моден в этом сезоне  
**Комментарий эксперта.**
- 61** С. РЫБАЛКО. WiMAX – решающий год
- 62** По широкой космической полосе  
**Интервью на стенде.**
- 55** Телеком – бизнесу разного масштаба
- 58** Профессиональная радиосвязь – не только TETRA
- 60** Знакомьтесь, новый бренд

## РАКУРС

- 64** Техподдержка проектов
- 64** Артерии и капилляры телекоммуникаций
- 69** Режим питания нарушать нельзя!
- 70** Решения для грядущего ЗС  
**Интервью на стенде:**
- 65** Лучезарная «Дженерал ДейтаКомм»
- 67** VocalТес открывает представительство в Москве
- 68** OSS: от мониторинга сетей – к мониторингу услуг
- 66** Кбайт фактов

## ДЕЛО

### ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

- 72** А.О. ШЕРБАКОВ.  
 Определение стоимости телекоммуникационных услуг



### БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- 74** С.В. ЖУРАВЛЕВ. Фирменные протоколы в мире открытых технологий. Противостояние бизнес-моделей
- 77** Л.Т. БАРАНОВСКИЙ. Аутсорсинг технического блока традиционной телефонии

### УПРАВЛЕНИЕ

- 81** О.В. СИМАКОВ, А.А. НЕНАХОВА.  
 Аналитика, которая управляет. Как выбрать аналитическую систему?



### РУБЕЖИ ОБОРОНЫ

- 84** А.В. ДОЛЯ. Внутренние угрозы ИБ в телекоммуникациях

### ГЛОБУС

- 88** П.В. СЛОБОДЯНЮК, В.Г. БЛАГОДАРНЫЙ, В.С. СТУПАК.  
 Радиоконтроль и радиомониторинг в Украине. В чем разница?

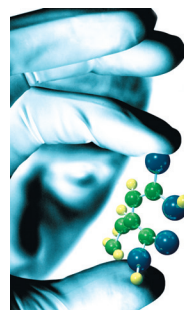
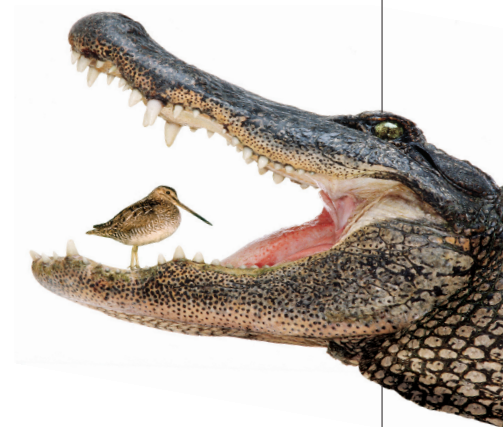


### ТЕХНОЛОГИИ

- 91** Т. РАССЕЛ.  
 Роль OSS в конвергентном мире

## 77

Аутсорсинг технического блока традиционной телефонии



## 91

Роль OSS в конвергентном мире



# Россия в мировых рейтингах

## Между Китаем и Египтом, Филиппинами и Азербайджаном

актуальный комментарий

ПОДГОТОВИЛ  
Владимир ДРОЖЖИНОВ

Как поверить гармонию информатизации алгеброй статистики? Существует несколько рейтингов\*, регулярно составляемых международными организациями: в части электронной готовности стран, развитости информационного общества, готовности к электронному правительству, распространенности и доступности ИКТ. Чтобы осознать уровень «электронизации» России, полезно время от времени сверять национальные часы с мировыми (см. «ИКС» № 8'2006, с. 67–71).

### Версия Economist Intelligence Unit: рейтинг снизился

В исследовании Economist Intelligence Unit (EIU) приняли участие 69 стран. Индекс e-readiness (электронной готовности) включает в себя более 100 различных количественных и качественных показателей, составивших шесть основных групп: уровень развития ИКТ-инфраструктуры; состояние бизнес-среды; состояние социальной и культурной среды в стране; уровень проникновения ИТ в частном и корпоративном секторах; политика государства и его видение развития сектора ИКТ; правовое обеспечение электронного развития.

В работе использованы данные Всемирного банка, Pyramid Research и других организаций. Как считают аналитики, проводившие исследование, некоторые изменения в методологии, направленные на получение более полной итоговой картины, повлияли на расстановку стран в новом рейтинге (табл. 1) по сравнению с предыдущими его версиями. Так, например, ряд стран, включая Россию, ухудшили свои позиции, тогда как другие, напротив, получили более высокие оценки.

Наибольшую готовность к информационному обществу продемонстрировала Дания. Заметим, что, и по оценкам Всемирного экономического форума, это европейское государство характеризуется самым высоким уровнем развития сектора ИКТ.

Помимо Дании в первую пятерку вошли США, Швеция, Гонконг и Швей-

цария. По мнению аналитиков, лидерами рейтинга Economist Intelligence Unit эти страны стали благодаря мощной поддержке ИТ со стороны государства, а также стремительному росту проникновения передовых цифровых технологий, и прежде всего широкополосного доступа в Интернет. Вместе с тем, подчеркивают они, повсеместное распространение Интернета сокращает цифровой разрыв между развитыми странами и развивающимися.

Россия в этом году довольствовалась лишь 57-й позицией, хотя еще год назад находилась на 52-й. Эксперты Института развития информационного общества (ИРИО) связывают это снижение с двумя новациями в методологии построения рейтинга, введенными в 2007 г.

Среди шести областей оценки, используемых для построения композитного индекса, одна из самых весомых по вкладу (20% итоговой оценки) – **связность и технологическая инфраструктура** (connectivity and technology infrastructure). С 2007 г. набор показателей, характеризующих эту область, сместился в сторону оценки проникновения и доступности в оцениваемых странах широкополосного доступа, в том числе широкополосного доступа в Интернет домохозяйств.

В нашей стране широкополосный доступ активно развивается пока в Москве, Санкт-Петербурге и других крупных городах. Большинство же регионов России заметно отстают от

Табл. 1. Рейтинг стран по готовности к информационному обществу на 2007 г. в версии EIU

Позиция в рейтинге (из 69 мест)		Страна	Число полученных очков (из 10 возможных)	
На 2007 г.	На 2006 г.		2007 г.	2006 г.
1	1	Дания	8,88	9,00
2 (tie)	2	США	8,85	8,88
2 (tie)	4	Швеция	8,85	8,74
4	10	Гонконг (Китай)	8,72	8,36
5	3	Швейцария	8,61	8,81
6	13	Сингапур	8,60	8,24
7	5	Великобритания	8,59	8,64
8	6	Голландия	8,50	8,60
9	8	Австралия	8,46	8,50
10	7	Финляндия	8,43	8,55
11	14	Австрия	8,39	8,19
12	11	Норвегия	8,35	8,35
13	9	Канада	8,30	8,37
...	...	...	...	...
23	22	Израиль	7,58	7,59
24	—	Мальта <small>(новый участник рейтинга)</small>	7,56	—
25	25	Италия	7,45	7,14
26	24	Испания	7,29	7,34
27	26	Португалия	7,14	7,07
28	27	Эстония	6,84	6,71
29	28	Словения	6,66	6,43
30	31	Чили	6,47	6,19
31	32	Чехия	6,32	6,14
32	29	Греция	6,31	6,42
33	30	ОАЭ	6,22	6,32
34	32	Венгрия	6,16	6,14
35	35	Ю. Африка	6,10	5,74
36	37	Малайзия	5,97	5,60
37	39	Латвия	5,88	5,30
38	39	Мексика	5,86	5,30
39	36	Словакия	5,84	5,65
40	34	Польша	5,80	5,76
41	38	Литва	5,78	5,45
42	45	Турция	5,61	4,77
43	41	Бразилия	5,45	5,29
...	...	...	...	...
54	53	Индия	4,66	4,04
55	56	Филиппины	4,66	4,41
56	57	Китай	4,43	4,02
57	52	Россия	4,27	4,14
58	55	Египет	4,26	4,30
59	58	Эквадор	4,12	3,88
60	61	Украина	4,02	3,62
61	59	Шри Ланка	3,93	3,75
62	60	Нигерия	3,92	3,69
63	67	Пакистан	3,79	3,03
64	64	Казахстан	3,78	3,22
65	66	Вьетнам	3,73	3,12
66	63	Алжир	3,63	3,32
67	62	Индонезия	3,39	3,39
68	68	Азербайджан	3,26	2,92
69	65	Иран	3,08	3,15

Источник: <http://www.eiu.com>

Примечание. На сером фоне — страны группы БРИК, синим цветом отмечены бывшие республики СССР.

\* Директор ЦЭМИ РАН В.Л. Макаров утверждает: «В создании ИТ Россия вряд ли отстает от мира хотя бы потому, что нет общепринятого определения лидерства страны в такой сфере» (см. «ИКС» № 4'2007, с. 43–45). Вынужден разочаровать (или обрадовать?) академикка: есть общепринятое определение лидерства в создании и использовании ИТ, и два из них представлены на суд читателей. — В.Д.



Табл. 2. Рейтинг стран по уровню развития ИКТ в версии ВЭФ

Место	Страна	Баллы
1	Дания	5,71
2	Швеция	5,66
3	Сингапур	5,60
4	Финляндия	5,59
5	Швейцария	5,58
6	Голландия	5,54
7	США	5,54
8	Исландия	5,50
9	Великобритания	5,45
10	Норвегия	5,42
11	Канада	5,35
12	Гонконг (Китай)	5,35
...	...	...
17	Австрия	5,17
18	Израиль	5,14
19	Ю. Корея	5,14
20	Эстония	5,02
...	...	...
28	Португалия	4,48
29	ОАЭ	4,42
30	Словения	4,41
31	Чили	4,36
32	Испания	4,35
33	Венгрия	4,33
34	Чехия	4,28
35	Тунис	4,24
36	Катар	4,21
37	Таиланд	4,21
38	Италия	4,19
39	Литва	4,18
40	Барбадос	4,18
41	Словакия	4,15
42	Латвия	4,13
43	Кипр	4,12
44	Индия	4,06
45	Ямайка	4,05
46	Хорватия	4,00
47	Ю. Африка	4,00
48	Греция	3,98
49	Мексика	3,91
50	Бахрейн	3,89
51	Маврикий	3,87
52	Турция	3,86
53	Бразилия	3,84
...	...	...
59	Китай	3,68
60	Уругвай	3,67
...	...	...
69	Филиппины	3,55
70	Россия	3,54
71	Азербайджан	3,53
72	Болгария	3,53
73	Казахстан	3,52
74	Сербия	3,48
75	Украина	3,46
76	Марокко	3,45
...	...	...
82	Вьетнам	3,40
83	Венесуэла	3,32
84	Пакистан	3,31
85	Намибия	3,28
86	Шри Ланка	3,27
87	Мавритания	3,25
88	Нигерия	3,23
...	...	...
90	Монголия	3,18
91	Танзания	3,13
92	Молдова	3,13
93	Грузия	3,12
94	Гондурас	3,09
95	Кения	3,07
96	Армения	3,07
97	Эквадор	3,05
...	...	...
104	Боливия	2,93
105	Киргизия	2,90
106	Камбоджа	2,88
...	...	...
121	Бурунди	2,40
122	Чад	2,16

Источник: [www.weforum.org/en/initiatives/gco](http://www.weforum.org/en/initiatives/gco)

Примечание. На сером фоне — страны группы БРИК, синим цветом отмечены бывшие республики СССР.

них по этому показателю. Услуги широкополосного доступа, даже при технологической доступности, мало востребованы домохозяйствами по причине довольно высокой их стоимости. Изменение числа и веса показателей широкополосного доступа и внесло свой «вклад» в ухудшение позиции России. Учитывая, что в группу оцениваемых инфраструктурных показателей входит также проникновение хот-спотов Wi-Fi, которые распространены опять же только в крупных городах, и проникновение Интернета, то и здесь Россия отстает от развитых стран. Понятна и относительно низкая общая оценка России в этой области, влияющая на место в общем рейтинге.

Второй новацией в методологии оценки готовности 2007 г. стало введение новой категории (области оценки) — **государственная политика и видение** (government policy and vision). В ней оцениваются правительственные расходы на ИКТ (в долях от ВВП), стратегии электронного развития, развития электронного правительства и онлайн-продажи, которые, отметим, в России находятся в зачаточном состоянии (см. «ИКС» № 4'2006, с. 62–71). В этой категории у нашей страны самые низкие оценки среди всех шести групп (и одна из самых низких оценок среди 69 стран, ниже только у Ирана). Именно эта оценка (ее вес всего 15%) и сказалась на общем показателе и привела к снижению места России в общем рейтинге.

Общее незавидное место России связано также с относительным отставанием в **проникновении Интернета**, низкими оценками, которые она традиционно получает по некоторым параметрам **бизнес-климата** и **государственного регулирования** (эффективность правовой системы, свобода прессы, легкость регистрации нового бизнеса и др.), низкими оценками развития в стране **электронного правительства**, что связано с неразвитостью у нас государственных услуг, предоставляемых населению и бизнесу в электронной форме.

### Версия Всемирного экономического форума: рейтинг повысился

Всемирный экономический форум обнародовал результаты исследования под названием The Global Information Technology Report 2006–2007. Рейтинг, составленный аналитиками форума, показывает сравнительный уровень влияния информационно-коммуникационных технологий на развитие и конкурентоспособность государств. Нынешним исследованием было охвачено

122 страны. Россия заняла лишь 70-ю строчку, поднявшись, впрочем, по сравнению с прошлогодним рейтингом на две позиции.

Первое место по степени развития ИКТ в мире заняла Дания (табл. 2). Эта страна впервые за шесть лет составления рейтинга оказалась на первой строчке, демонстрируя положительную динамику на протяжении последних трех лет. Наличие в этой стране четкой государственной концепции использования ИКТ привело к впечатляющему уровню проникновения Интернета и компьютеров, созданию электронного правительства и появлению динамично развивающегося электронного бизнеса. Хорошо развитый внутренний рынок вместе с системой непрерывного пожизненного образования и поддерживаемых государством НИР и ОКР заложили основу для развития высокотехнологичных отраслей.

В первую тройку также вышли Швеция и Сингапур. Первая за 2006 г. поднялась сразу на шесть позиций вверх, став одной из стран с самым быстрорастущим ИКТ-сектором экономики. Сингапур, хотя и опустился на одну позицию, по-прежнему демонстрирует высокий уровень проникновения информационных технологий. Кроме того, эксперты отмечают в этой стране весьма благоприятный климат для привлечения частного капитала в сектор ИКТ. Вместе с ними в первой десятке оказались Финляндия, Швейцария, Нидерланды, США, Исландия, Великобритания и Норвегия.

Россия в нынешнем рейтинге опередила страны СНГ, уступив при этом большинству стран Восточной Европы и Прибалтики. Несмотря на реализацию ряда программ информатизации и ежегодный прирост оборота на ИКТ-рынке, наша страна с 72-го места переместилась лишь на 70-е. Примерно на один уровень с Россией аналитики ВЭФ поставили Филиппины, Тринидад и Тобаго, Азербайджан и Болгарию. Значительно опередили Россию по уровню ИКТ такие страны, как Уругвай, Иордания, Коста-Рика и Ямайка.

Из приведенных рейтингов ЕIU и ВЭФ можно сделать вывод: усилий по развитию рынка ИКТ и информатизации России, развитию Интернета и увеличению числа его пользователей явно недостаточно, чтобы каждый год подниматься в этих рейтингах на 5–10 позиций вверх. Обратите внимание, что в обоих рейтингах Россия последняя в группе БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай): надо бить тревогу, что мы такие отстающие! ИКС



## Время проектов – так обозначили мы «дух и букву» инфокоммуникационной весны-2007 (→ см. тему номера, с. 34–53 ←). Гости нашей рубрики – лишь немногие из тех, кто, разбросав камни, займется их сбором.



**КОРНЕВ**  
**Николай**  
**Иванович,**  
президент ЗАО  
«Гудвин-Европа»

Родился в 1954 г. в г. Красный Луч Луганской области. Окончил МВТУ им. Н.Э. Баумана (1977 г.), аспирантуру ВНИИЖТ (1983 г.), Высшую школу экономики (2005 г.). Кандидат технических наук, имеет диплом MBA.

С 1977 г. работал во ВНИИ вагоностроения, где вырос от инженера до зам. начальника отдела. Затем были советско-германское СП «УТС-УМИ-ТЕСТ» (инженер) и Московское представительство «Сименса» (менеджер, руководитель дилерской сети, руководитель отдела стратегических альянсов).

Перейдя в компанию «Гудвин-Европа», участвовал в создании системы абонентского радиодоступа «Гудвин Бородино», разработке и производстве первого в России сотового криптозащищенного телефонного аппарата стандарта GSM, а также системы промышленной беспроводной связи стандарта DECT в искровозрывозащищенном исполнении.

С 2000 г. – президент ЗАО «Гудвин-Европа».

Женат. Двое взрослых детей.

Хобби – кино, фотография.



**ИГНАТЬЕВ**  
**Андрей Петрович,**  
генеральный директор  
ЗАО «РК-Телеком»

Родился в 1972 г. Окончил Санкт-Петербургский государственный технический университет по специальности «автоматизированные системы управления и обработки информации». С 1995 по 2000 г. занимал должность менеджера по продажам North-West Group, специализирующейся на дистрибуции компьютерной и телекоммуникационной техники. Затем являлся руководителем проектов «Международной компании Связи».

С 2002 г. начал свою деятельность в «РК-Телеком» в качестве технического директора, став уже через два года генеральным директором. За это время компания заняла лидирующие позиции на российском рынке телекоммуникаций и продолжает динамично развиваться как в России, так и в странах СНГ.

Хобби – теннис, охота, рыбалка.



**ЮХТЕНКО**  
**Олег Юрьевич,**  
генеральный директор  
ООО «ЭЛТЕЛ  
Нетворкс»

Родился в 1961 г. в г. Станислав Херсонской области. В 1984 г. окончил МВТУ им. Н.Э. Баумана по специальности «инженер-механик» (специализация – энергетические машины и установки) и в 1998 г. Университет штата Калифорния, Хэйуорд, получив звание MBA (специализация – финансы).

Начинал карьеру инженером-технологом на Ижорских заводах С.-Петербурга. Работал в крупных зарубежных компаниях в области продаж, развития бизнеса, инвестиций в электроэнергетику. Был вице-президентом ОАО «Силовые Машины» и заместителем гендиректора ОАО «Объединенные Машиностроительные Заводы».

С февраля 2005 г. возглавляет ООО «ЭЛТЕЛ Нетворкс».

Женат. Две дочери.

Родился в 1964 г. в странице Казанская Ростовской области. С 1982 по 1994 г. служил в Вооруженных Силах.

Карьеру в отрасли телекоммуникаций начал с должности главного инженера группы технической подготовки проектов «БЕЛКОМРУС», став впоследствии директором проекта.

С августа 1997 г. – генеральный директор ЗАО «Премиум Инжиниринг», председатель совета директоров ГК «Премиум».

Женат.

Хобби – горные лыжи, восточные единоборства, выращивание цветов.



**ДИМИТРИЕНКО**  
**Юрий Иванович,**  
генеральный директор  
ЗАО «Премиум  
Инжиниринг»

Родился в 1969 г. в г. Тимашевск Краснодарского края. В 1995 г. окончил Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана по специальности «системы управления ракетно-космическими объектами и комплексами летательных аппаратов».

В 1996–2001 г. работал в компании «Юнайтед Дистиллерс энд Винтерс Лимитед». Карьерный рост в течение пяти лет – от регионального менеджера коммерческого отдела до регионального коммерческого директора. В 2001–2006 г. занимал должности коммерческого, а затем генерального директора компании «Рибок Россия».

С апреля 2006 г. – «ТехноСерв А/С», совмещает обязанности исполнительного директора и заместителя председателя консультативного совета компании.



**БАЕВ Юрий**  
**Владимирович,**  
исполнительный директор  
«ТехноСерв А/С»



## Виктор КОВАЛЬ:

«Самый трудный путь – не всегда самый лучший»

У Виктора Анатольевича КОВАЛЯ фамилия говорящая: украински значит «кузнец». Конечно, он не стоит с молотом у наковальни, его специальность – военный радиоинженер. Должность – гендиректор известной в радиочастотном мире научно-производственной фирмы «Гейзер». По жизненной философии он, похоже, стихийный конфуцианец. А вот по характеру – кузнец своей судьбы.

### ДОСЬЕ «ИКС»

Виктор Анатольевич КОВАЛЬ родился в 1963 г. в Днепропетровске в семье инженеров, работавших в оборонной промышленности. Окончил радиотехнический факультет Военно-инженерного института (ныне Военно-космическая академия) им. А.Ф. Можайского в Санкт-Петербурге. Был распределен в штаб Военно-космических сил (ныне Космические войска МО РФ), где за 12 лет вырос до замначальника лаборатории комплексного технического контроля. После реформирования в 1997 г. Военно-космических сил был старшим офицером службы РЭБ Главного штаба РВСН.

С 1998 г. – подполковник запаса. Работает в НПФ «Гейзер»: начинал с должности начальника отдела, с 2003 г. – генеральный директор фирмы.

Жена – экономист, сын – студент радиотехнического факультета МЭИ.

### Основа – из неевского гранита

Первое самостоятельное решение, которое определило всю дальнейшую жизнь, было принято в 17 лет. Через неделю после школьного выпускного вечера Виктор Коваль уехал в Ленинград поступать в Военно-инженерный институт им. А.Ф. Можайского. Попасть в эту кузницу интеллектуаль-

ной элиты вооруженных сил было непросто: пять человек на место, большинство абитуриентов – медалисты. А у В. Ковалья стройный ряд пятерок в аттестате нарушала одна-единственная четверка... по начальной военной подготовке. Но это так и осталось лишь курьезным обстоятельством, которое не повлияло на зачисление в курсанты В. Ковалья, сдавшего на «отлично» все вступительные экзамены.

«В курсантские годы была заложена не только моя профессиональная, но и жизненная основа, – уверен сегодня В.А. Коваль. – С одной стороны, полная самостоятельность приучала отвечать за свои решения. С другой – нужно было учиться не только профессии, но и жить в коллективе, к тому же в первые годы – на казарменном положении. А в Петербурге и сейчас люблю бывать, люблю утром пройтись по Невскому, по Дворцовой площади... Впечатления юности остаются с человеком на всю жизнь».

А еще город накрепко привязал к себе семейными узами: за полгода до выпуска В. Коваль женился на любимой девушке из Гатчины. В 1985-м они вместе переехали в Москву, на место службы.

### Военно-космический интеллект: до и после конверсии

В штабе Военно-космических сил Виктор Коваль был направлен в ла-

бораторию, которая занималась обеспечением электромагнитной совместимости РЭС космических аппаратов. Это было время, когда отечественный космос опирался на



На курсантских сборах

мощную господдержку – как материальную, так и моральную: трудно было представить более престижную и более бюджетную область деятельности, ежегодно на орбиту взмывало по 10–12 КА. Каждому запуску предшествовала серьезная подготовка, требующая принятия ответственных решений, четкого взаимодействия всех служб. Это и увлекало.

Во время службы в Военно-космических силах В. Коваль впервые начал заниматься международно-правовой защитой частотных присвоений: в составе делегации Администрации связи России участвовал в переговорах с администрациями связи других стран-членов МСЭ. «Эта работа научила меня вести переговоры, находить компромиссы, – считает Виктор Анатольевич. – В армии такого опыта не получишь. Там командир сказал – сделали. Здесь ты уполномочен принимать решения,



Грузовик – без ГЛОНАССа и GPS? Дайте подрасти...

и результат должен быть получен незамедлительно. Возрастает ответственность, но меняется и подход к делу: приходится заранее прорабатывать все возможные ходы, достигать компромисса. Поначалу было тяжело, мы всё воспринимали «в лоб» – высказывали свои требования и ждали, что «та» сторона согласится. А получали конфликт. Потом поняли, что в переговорном деле могут победить обе стороны – каждая может достичь своей цели».

В 90-е годы для ВПК настали тяжелые времена: госзаказ был практически заморожен, денег не выделялось. Одновременно начал активно развиваться «гражданский космос», вышла на рынок сотовая связь, появились системы беспроводного доступа. И «радиочастотные» офицеры, компетентные в вопросах электромагнитной совместимости РЭС и международной правовой защиты частотных присвоений, оказались востребованы на гражданке. Военные специалисты начали организовывать коммерческие фирмы. Одна из них – «Гейзер», куда В.А. Коваль перешел работать в 1998 г., после увольнения из реформированных в 1997 г. Военно-космических сил. «Можно сказать, что телекоммуникации выбрали меня, а не я их, – комментирует этот этап своей жизни В. Коваль. – Главное – удалось плавно перейти из военной сферы в гражданскую».

В «Гейзере» Виктор Анатольевич, по его словам, без малого 10 лет «рос вместе с фирмой». Если поначалу фокусом деятельности был консалтинг в области ЭМС РЭС, то сейчас активно развиваются научное и производственное направления в области систем телематики и мониторинга на базе глобальных систем спутниковой навигации ГЛОНАСС и GPS, услуги системной интеграции при построении сетей связи.

Будучи коммерческим предприятием, «Гейзер» выполняет работы и в

интересах Минобороны, имеет официальное военное представительство. Сам же глава фирмы откровенно гордится ее международным признанием (специалисты «Гейзера» активно работают в МСЭ). В 2005 г. Виктор Анатольевич получил второе высшее образование (управленческое) в Институте бизнеса и делового администрирования АНХ при Правительстве РФ по программе ЕМВА «Стратегическое управление». Имеет с дюжину квалификационных серти-

фикатов, однако не отрицает и великого значения интуиции: «Думаю, у меня интуиция хорошо развита, и именно она подсказывает, куда надо двигаться компании». В деле же Коваль, по его собственному признанию, – сторонник демократичного стиля управления, максимального делегирования полномочий команде топ-менеджеров. Личная задача – совершенствовать разговорный английский язык и, возможно, выделить время для кандидатской.

### Мысли на полях судьбы

Рассказывая о своей системе жизненных ценностей, В.А. Коваль ни разу не сослался на китайского философа, жившего в VI веке до н. э. Между тем мысли его удивительно созвучны учению Конфуция...

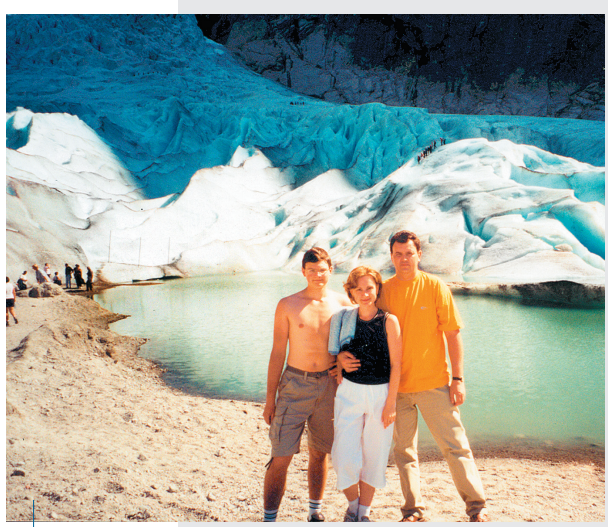
**О семье.** От спокойствия в семье зависит душевное равновесие, а от душевного равновесия – результаты работы. Поэтому на первое место ставлю семью, а уж на второе – ра-

сделать самому. Но со своим нетерпением стараюсь бороться. Решая проблему, ищу пути достижения желаемого результата, стараюсь выстроить оптимальную цепочку. Как правило, самый трудный путь не всегда самый лучший – надо выбирать оптимальный.

**О конкуренции.** Ко всем априори отношусь дружелюбно. Считаю, что в бизнесе лучше уходить от соперничества к разумному сотрудничеству – сейчас мы со многими вроде бы конкурентами в хороших деловых отношениях. Рынок большой, всем найдется место. Но стараюсь не идти туда, где уже есть свои устойчивые связи. Российский бизнес во многом строится на доверии, личных отношениях. Ломать их или менять – не мой принцип.

**О спорте и отдыхе.** В юности играл в волейбол, баскетбол, ручной мяч, футбол, шахматы. В волейболе и шахматах «доигрался» до первого взрослого разряда. Сейчас иногда играю в шахматы с компьютерными программами. В этом году встал на горные лыжи, но отношу себя скорее к горнокурортникам, а не горнолыжникам: лыжи для меня – один из способов хорошо отдохнуть. Вообще, отдыхать предпочитаю с семьей. Путешествуем, любим «природный» туризм.

**О гармонии.** Надо стараться жить так, чтобы и самому чувствовать себя комфортно, и людям, которые рядом, – семье и сослуживцам – было с тобой уютно. Главное – гармония в работе, в семье, в отношениях с окружающим миром.



Главное – гармония в семье

боту. Дома живет кошка Чара, много лет назад супруга купила ее котенком в метро: посмотрели «глаза в глаза» и понравились друг другу.

**О взаимоотношениях.** Нравится иметь дело с неравнодушными, инициативными людьми – комфортно работается, когда понимаешь друг друга с полуслова, когда есть честность в отношениях, открытость. Не люблю, когда приходится долго объяснять человеку, что нужно сделать. Быстрее



Записала Лилия ПАВЛОВА





# МОЖНО ЛИ ДОСТИЧЬ НОВЫХ ВЫСОТ БЕЗ ОПОРЫ НА СЕРВИС-ОРИЕНТИРОВАННУЮ АРХИТЕКТУРУ

как ключевую составляющую вашей ИТ-инфраструктуры? Используйте IBM WebSphere для объединения и интеграции существующих у вас приложений, информации и аппаратных систем. IBM WebSphere позволяет выделить элементы бизнес-процессов и ИТ-инфраструктуры, преобразовав их в гибкие компоненты, которые можно многократно использовать при изменении условий ведения бизнеса. «Аэрофлот» при помощи IBM внедрил решение по интеграции разнообразных критически важных для бизнеса информационных систем, что позволило авиакомпании более оперативно реагировать на требования российского рынка. Самым важным в этом примере является способность реагировать на изменения, используя уже имеющиеся в наличии средства.



Реклама

**WebSphere**

Подробнее на: [ibm.com/software/ru/campaign/websphere](http://ibm.com/software/ru/campaign/websphere)

## «Другое ТВ» – для других

На сайте интернет-телевидения «Корбины Телеком» сегодня транслируются программы общественного и частного ТВ, а также собственного производства компании – Corbina News, Corbina Auto и др. Раздвигая свое медийное пространство, «Корбина» запустила канал для тех 15–20% зрителей, которые почти или полностью исключили это СМИ из своей жизни, как, например, актер и режиссер А. Смирнов. Сегодня его выпущенный к 100-летию российского парламентаризма документальный сериал «Свобода по-русски», отвергнутый федеральными каналами, как и моноспектакли Е. Гришковца, фильмы «Америка, с которой нам жить» М. Таратуты и «Не тот фор-

мат!» Т. Шахвердиева, идет на [www.corbinatv](http://www.corbinatv).

Возможность вывода «неформатных» передач на массовую аудиторию, формирование культуры потребления телепродукции через Интернет коррелируют с бизнес-интересами. «Ежегодно число пользователей широкополосного ТВ удваивается, – говорит гендиректор «Корбины Телеком» А. Малис. – Недельная аудитория Corbina.TV превышает 350 тыс. человек – более 5 млн показов видеоконтента в месяц». Рекламодатели любят малую аудиторию, реклама в Интернете таргетированная, так что возможность инвестировать в новые проекты, а провайдеру получить свои 2% есть. Поми-



А. Малис: «Свои 2% мы всегда возьмем»

мо \$850 тыс., инвестированных «Корбиной» в интернет-ТВ, оператор намерен вложить еще как минимум столько же. Окончательная сумма не называется, чтобы, как говорит А. Малис, «не закрывать ворота», ведь количество просмотров увеличивается в 3 раза за год.

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

## МГТС готовится к NGN

МГТС приняла решение заменить традиционную аналоговую инфраструктуру своей сети на инфраструктуру NGN. Существующая инфраструктура, базирующаяся на аналоговых АТС и цифровых АТС с временным разделением каналов (TDM), при переходе на технологию NGN будет заменена на программные IP-коммутаторы (softswitch) и медиашлюзы. Дополнительно на сети будет внедрена новая технология доступа.

Поставщиком оборудования и ПО станет Nokia Siemens Networks. Основное требование МГТС при выборе поставщика заключалось в том, чтобы новое решение могло бес-

перебойно работать в сочетании с действующими технологиями TDM. Nokia Siemens Networks предложила решение конвергентного доступа с единой центральной системой управления обеими технологиями и поддержкой всех стандартных интерфейсов. Также обеспечивается функционирование комплексной системы биллинга и мониторинга.

Новая сетевая технология позволит МГТС получить дополнительные источники дохода. Например, оператор сможет предложить интерактивные игры и другие мультимедийные услуги, требующие широкополосного доступа. Для осуществления проекта МГТС

выбрала технологию доступа ADSL+, которая будет реализована на мультиплексе IP DSLAM. Эта технология гарантирует увеличение максимальной скорости передачи данных от станции к терминалу до 25 Мбит/с и позволяет осуществлять передачу ТВ-сигнала.

Работы планируется завершить к концу 2011 г.

[www.mgts.ru](http://www.mgts.ru)  
[www.nokiasiemensnetworks.com](http://www.nokiasiemensnetworks.com)

Телефонные гарнитуры для современных Call-центров  
**Серия Jabra GN2000**

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

Наши дистрибьютеры:

Comptek + 7 495 785 25 25  
GS Telecom + 7 495 221 65 90

Jabra

реклама

## Кадровые назначения

### «Северо-Западный Телеком»

**Юрий БАРАНОВ** назначен директором департамента по работе с клиентами.

### «Сибирьтелеком»

**Юрий КУПРИЯНОВ** назначен и.о. заместителя гендиректора – директора Кемеровского филиала.

### МТС

**Михаэль ХЕККЕР** и **Руслан ИБРАГИМОВ** введены в состав правления.

### «ВымпелКом»

**Владимир РЯБОКОНЬ** назначен региональным директором Московского региона.

### «Скай Линк»

**Виктор УСТЮЖАНИН** назначен первым заместителем гендиректора по операционной деятельности.

**Алексей ДУДИН** назначен заместителем гендиректора по экономике и финансам.

### «Голден Телеком»

**Фред ЛЕДБЕТТЕР** назначен старшим вице-президентом и главным директором по маркетингу.

### «Комстар-ОТС»

**Младен Пейнович** назначен вице-президентом по международному развитию.

### «Комкор-ТВ»

**Игорь ТАРАСЕНКО** назначен коммерческим директором.

### TopS BI

**Феликс ГЛИКМАН** назначен председателем совета директоров.  
**Андрей КРЫЛОВИЧ** назначен гендиректором.

### IBS DataFort

**Денис КАЛИНИН** назначен директором.

### Oracle

**Алла АСКОВА** назначена руководителем департамента технической поддержки в СНГ.  
**Амир СЕМЕНЕВ** назначен директором по консалтингу в СНГ.

### Infor

**Дмитрий МАРТЫНОВ** назначен региональным менеджером по развитию бизнеса в России и СНГ.

### «Зелос»

**Павел ГЕРАСИМОВ** назначен коммерческим директором.

### «Открытые Технологии»

**Роман КНЯЗЕВ** назначен первым заместителем гендиректора.

### GMCS

**Михаил РОМАНОВ** назначен президентом.

«ВолгаТелеком» выкупила 16,575% акций «Татинком-Т», доведя свою долю в компании до 100%.

ЮТК продала 50,5% уставного капитала «Телерадиокомпани «Фотон»».

«Комстар-ОТС» приобрел 100% акций «Голден Лайн», принадлежавших дочерней компании «Комстар-Директ», а также присоединил дочернюю компанию «МТУ-Интерформ», ликвидировав ее как юридическое лицо.

«Скай Линк» присоединяет к «Дельта Телеком» операторов «Теле-Норд», «Череповецкая сотовая связь», «Вологодская сотовая связь» и «Парма-НМТ».

«СиТиГрупп» (Западная Сибирь) и «СтартМастер» (Москва) объявили о слиянии.

BT подписала соглашение о приобретении латиноамериканского оператора Comsat International.

Hewlett-Packard купила Arteis, компанию-родителя Logoworks и LogoMaker.

Intel и STMicroelectronics объединят свои бизнесы по разработке и выпуску флэш-памяти и создадут совместное предприятие.

Qualcomm приобрела активы разработки одночиповых систем поставщика WiMAX-чипсетов TeleCIS Wireless.

Motorola купила Terayon Communications Systems, разработчика решений по встраиванию в контент рекламных блоков.

Symantec и Huawei Technologies создадут совместное предприятие по разработке устройств безопасности и хранения данных.

Sun приобрела SavaJe Technologies, разработчика софтверной мобильной платформы на базе Java.

Oracle заключила соглашение о приобретении Agile Software Corporation, поставщика ПО для управления жизненным циклом продукции.

RAD Data Communications приобрела активы LEAD IP Systems, поставщика решений VoIP.

Netgear достигла окончательного соглашения о приобретении Infranet Technologies, производителя решений хранения данных для SMB и SOHO.



Е.С. Васильев: «Гарантируем: все материалы выверены»

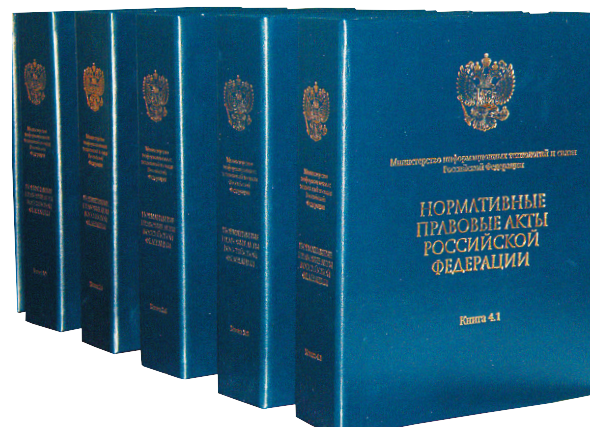
Мининформсвязи РФ предприняло первый в административной практике России опыт систематизации отраслевого законодательства, выпустив сборник «Нормативные правовые акты РФ. Информационные технологии и связь». В нем, по словам замминистра ИТ и связи А.В. Маслова, содержится все, что необходимо оператору для работы. Более 300 документов, действовавших на 01.09.2006, от Конституции РФ, федеральных законов, указов Президента РФ и постановлений Правительства РФ до приказов министерства, объединены в 15-томный труд. Подписку на сборник (тираж 250 экз.,

## Настольная книга топ-менеджера стоимостью \$1000

стоимость 27 730 руб.) оформили 60 компаний.

Новый, на 100% выверенный, по словам и.о. директора департамента госполитики в области ИКТ Е.С. Васильева, источник правовой базы отрасли не будет конкурировать с сайтом Мининформсвязи, где по-прежнему будут публиковаться все нормативные документы. Преимущество печатного издания

У администрации связи есть серьезные законодательные планы на ближайший квартал, в том числе относительно правил оказания телематических услуг, правил построения сетей и т.д. Актуализировать материалы сборника планируется ежеквартально, причем подписчикам будут направляться как новые нормативы, так и изменения в ранее приня-



(как и его электронной версии), выпущенного «Медиа Лайн» совместно с журналом «Связьинформ», в большей структурированности.

тые документы. Очередные два тома с изменениями по состоянию на 01.04.2007 увидят свет в июле.

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

## ЭФФЕКТИВНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ИЗЯЦНЫХ РЕШЕНИЙ

СВЯЗЬПРОЕКТ™

www.sv-pro.ru  
тел.: (495) 362 7705

Компания «СвязьПроект» — российский системный интегратор, специализирующийся на предоставлении комплексных решений по организации магистральных транспортных сетей, местных сетей связи и сетей доступа, а также решений по заземлению телекоммуникационных и энергетических объектов.

- ПОСТРОЕНИЕ СЕТЕЙ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ «ПОД КЛЮЧ»
- СОБСТВЕННЫЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
- ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА
- ГАРАНТИЙНОЕ И ПОСТ-ГАРАНТИЙНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ



реклама



## «ЭР-Телеком» ставит рекорды

по динамике подключений к сетям кабельного ТВ и доступа в Интернет: 2005 г. – 227 тыс. квартир, 2006 г. – 368, 3 тыс. квартир в 15 городах (флагманский город – Пермь), I квартал 2007 г. – более 500 тыс. квартир. К концу года абонентскую базу планируется увеличить до 900 тыс. домохозяйств.

Основную долю выручки, достигшей в 2006 г. почти 380 млн руб., составляют доходы от доступа в Интернет (44%) и КТВ (34%). ARPU – 149 руб. Базовый пакет КТВ – 60 каналов, причем если в целом по России проникновение КТВ – 12%, то в Перми у «ЭР-Телекома» – 62%. Ключевые бренды компании: «Диван-ТВ» (КТВ), «Горсвязь» (услуги телефонии) и «Дом.Ru» (доступ в Интернет). Со временем, возможно, эти услуги, поддерживающие концепцию triple play, будут объедине-



А.Н. Семериков, гендиректор «ЭР-Телекома»: «Будем внедрять сервисы, за которые будут платить»

ны в один бренд. Установленное оборудование позволяет реализовать все существующие сегодня услуги, но пока сеть используется на 15%.

«ЭР-Телеком» везде создает сети с нуля, заходя в города с населением не менее 100 тыс. человек. Технология – оптика до дома, скорость доступа – 100 Мбит/с. Стоимость строительства сети на одну квартиру – 1139 руб. Строить сеть в столице «ЭР-Телеком» пока не собирается (впрочем, в прошлом году стратегию актуализировали 3 раза).

Планы на 2007 г.: инвестировать в сеть 1,658 млрд руб., выручку довести до 1,3 млрд руб., смонтированную емкость увеличить с 1,326 млн до 2,2 млн квартир, через партнеров выйти на рынок контента. Окупить инвестиции планируется в 2008 г.

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

## НР на страже окружающей среды

По результатам ежеквартального рейтинга «Гринпис», где оценивалась политика 14 компаний – производителей электронной техники по утилизации отходов и переработке токсичных веществ, НР набрала 5,6 балла из 10 возможных и вошла в десятку лидеров, опередив такие компании, как Acer, Toshiba и Sony.

«Мы стремимся к тому, – говорит И. Ефремова, менеджер по корпоративному маркетингу НР, – чтобы весь цикл жизнедеятельности компании основывался на принципах защиты окружающей среды. Этот подход используется как в производстве и утилизации нашей продукции, так и в работе с нашими поставщиками».

Одно из направлений работы НР в этой области – переработка использованной продукции. С января 2007 г. компания переработала более 93 млн фунтов (примерно 417 млн кг) средств аппаратного обеспечения и картриджей для принтеров. Переработанный материал был использован для производства автомобильных запчастей, свай, обувных подошв и др. К концу года объем переработанной продукции планируется довести до 1 млрд фунтов. Цель проекта – уменьшить влияние ИТ-продукции на окружающую среду, сократить количество выбросов, помочь клиентам НР избежать неудобств при утилизации использованной продукции.

Помимо этого компания реализует такие инициативы, как приобретение возобновляемой электроэнергии (в 2006 г. в работе НР было использовано 11 млн кВт/ч такой энергии), обучение партнеров и поставщиков принципам корпоративной ответственности и нацеленности на сокращение потребления энергии, создание экологически безопасных продуктов и многое другое.

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

«Северо-Западный Телеком», построив ВОЛС протяженностью 139 км на участке Луга–Гатчина в Ленинградской области, завершил строительство собственной высокоскоростной транспортной сети Санкт-Петербург–Псков.

Намечены пути реализации договоренности об организации Уральского филиала «Гипросвязи» на базе «Уралсвязьинформа». Рассматривается возможность открытия представительства «Гипросвязи» на Дальнем Востоке.

По итогам I квартала 2007 г. по РСБУ чистая прибыль «Ростелекома» увеличилась по сравнению с тем же периодом 2006 г. на 41,1% и достигла 2 899,3 млн руб.; выручка выросла на 4,3%, до 15 206,2 млн руб.

В I квартале 2007 г. среднесписочная численность сотрудников «ЦентрТелекома» составила 53 714 человек против 62 694 в I квартале 2006 г. Выручка на одного работника достигла 144,5 тыс. руб., что 38,01% больше аналогичного показателя 2006 г.

«Байкал-ТрансТелеКом» приступил к созданию единого образовательного информационного пространства (проект «Космос») с использованием широкополосной VPN на основе магистральной IP MPLS-сети «ТрансТелеКома» для Иркутского государственного университета путей сообщения.

В рамках подготовки к визиту оценочной комиссии МОК в Сочи «Комстар-ОТС» увеличил номерную емкость Южного филиала с 3 до 11 тыс. номеров, расширил зону покрытия своей сети в районе Красной Поляны и поселке Лазаревское, в международном аэропорту установил цифровую АТС на 200 номеров и организовал Wi-Fi-зоны.

Консолидированное число абонентов МТС на 30 апреля 2007 г. достигло 74,52 млн, увеличившись за год на 12,75 млн человек.

Телефонные гарнитуры для современных Call-центров  
**Серия Jabra GN2000**

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

Наши дистрибьютеры:

Comptek + 7 495 785 25 25

GS Telecom + 7 495 221 65 90

Jabra

реклама

## Кбайт фактов

В «**Голден Телеком**» утвержден проект «Triple 65», согласно которому планируется развернуть FTTB-сети в 65% домохозяйств в 65 городах России с совокупным населением 65 млн человек. Такими сетями будет охвачено 15,6 млн домохозяйств, что позволит предоставлять услуги triple play 42,3 млн человек.

«**РТКомм.Ру**» и «**Глобал-Телепорт**» (входят в ГК **Synterra**) в рамках нацпроекта «Образование» завершили монтаж VSAT-станций в школах Краснодарского и Ставропольского краев, Тверской, Самарской, Мурманской и Пензенской областей, Республик Чувашия и Адыгея.

**ФГУП «Космическая связь»** приступил к распространению пакета ТВ-программ Белоруссии, в который входят международный спутниковый телеканал «Беларусь-ТВ» и национальный белорусский канал «Столичное телевидение».

**Intel** стала ассоциированным членом **Инфокоммуникационного союза**.

Оборот **Lanmaster** в 2006 г. увеличился более чем вдвое по сравнению с 2005 г. В числе новых направлений работы компании – USB-телефоны для сервиса Skype, кабельные анализаторы Metrel, модульные электроустановочные изделия марки TEM MODUL.

[www.iks-media.ru](http://www.iks-media.ru)

## Девиз IBM: надежность и безопасность

IBM объявила новую программу по сертификации программных продуктов на соответствие требованиям безопасности информации, предусматривающую получение сертификатов ФСТЭК, выпуск сертифицированных версий продуктов, сертификацию обновлений и обеспечение ими заказчиков. В рамках программы значительно расширен список ПО для сертификации, который включает в себя продукты: Tivoli, DB2, Lotus Domino, WebSphere.

По мнению Л. Алтухова, директора по продажам ПО IBM ЕЕ/А, получение сертификатов соответствия ФСТЭК для всех семейств продуктов компании служит дополнительным подтверждением надежности и безопасности этого ПО, а кроме того, является критически важным требованием при рассмотрении вопросов их применения при построении ИТ-инфраструктур в государственных организациях.

Компания также закончила сертификацию IBM Tivoli Access Manager 6.0.0.3. Сертификат, выданный по результатам испытаний, проведенных лабораторией Центра безопасности информации, удостоверяет соответствие классификации по 4-му уровню контроля отсутствия недеklarированных возможностей. Ранее были получены такие же сертификаты для IBM WebSphere Portal 5.1.0.1.

«Наши пользователи могут быть уверены в полном соответствии продуктов IBM требованиям российских сертифицирующих органов», – отметил Л. Алтухов.

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

## Не связью единой...

В столице прошел первый в истории турнир по мини-футболу на Кубок Bercut. За право обладать спортивным трофеем сражались команды «большой тройки» операторов – «Вымпел-Ком», МТС, «МегаФон» – и компании Bercut. Турнир проходил по круговой системе: каждый играл с каждым, а победитель определялся по сумме набранных очков. За ситуацией на поле внимательно следили представители Московской коллегии футбольных арбитров, а зал азартно болел.

В честной и бескомпромиссной борьбе победила команда «МегаФона», которой и был вручен Bercut Cup.

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

## Triple play для SMB

«Центральный телеграф» предложил малому и среднему бизнесу пакет услуг triple play под брендом QWERTY.BUSINESS. В пакет, предоставляемый по одной выделенной линии, входят: высокоскоростной доступ в Интернет (до 100 Мбит/с), цифровая телефонная связь с московскими номерами (в кодах «495» и «499») и интерактивное цифровое телевидение с высоким качеством изображения и звука (более 30 эфирных и спутниковых каналов разнообраз-

разной тематики для сотрудников и клиентов: деловые новости, музыка, развлечения, кино, спорт, телеканалы на иностранных языках). QWERTY.BUSINESS реализуется на базе технологии MetroEthernet. Все три сервиса обслуживаются по одинаковым правилам и регулируются единым договором. При этом пользователь оплачивает один счет за все услуги связи от одного оператора.

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

- TDM
- SDH/PDH
- CWDM
- VoIP
- EPON
- Коммутаторы



(495) 797-33-11  
[WWW.QTECH.RU](http://WWW.QTECH.RU)



реклама



## Кбайт фактов

Итоги 2006 финансового года «Энвижн Групп»: оборот – \$141,5 млн (на 81,4% выше показателя 2005 г.), 20% оборота пришлось на долю проектов в госсекторе (рост в абсолютном исчислении 51,2%). Входит в двадцатку крупнейших российских ИТ-компаний и в Top-10 системных интеграторов.

**Naumen** завершила внедрение системы управления поддержкой пользователей и ИТ-инфраструктуры на предприятиях «Северсталь-авто». На базе Naumen Service Desk автоматизировано управление инцидентами, проблемами и работами.

**i-Free** запускает в Индии, Сингапуре и Болгарии комьюнити-сервис Jamango. Это первый запуск российского мобильного сервиса на международном рынке. В ближайшее время i-Free планирует запустить Jamango и в других странах.

Компания **Infor**, разработчик и поставщик корпоративного ПО, открыла свое представительство в России, где у нее уже сегодня насчитывается более 500 клиентов из малого, среднего и крупного бизнеса.

В центральном аппарате и отделениях Москвы **Сбербанка России** внедрена централизованная автоматизированная система согласования заявок на предоставление доступа к ИТ-услугам. Проект реализован компанией **КРОК**.

«Инфосистемы Джет» завершили проект по созданию системы управления информационной безопасностью в **РОСНО**. Сертификационный аудит СУИБ РОСНО на соответствие требованиям ISO/IEC 27001:2005 провела компания **BSI**.

«Компания **R-Style**» поставит **МЧС России** около 2 тыс. комплектов рабочих станций R-Style Carbon и мониторов производства R-Style Computers общей стоимостью около 48 млн руб.

## АФК «Система»: кадры решают все?

АФК «Система» объявила финансовые результаты за 2006 г. Консолидированная выручка увеличилась на 43,1% по сравнению с 2005 г., составив \$10,9 млрд. Показатель OIBDA (прибыль от основной деятельности до вычета амортизации основных средств и нематериальных активов) вырос на 36%, до \$4 млрд. Чистая прибыль увеличилась на 69%, достигнув \$903,3 млн.

Как и в предыдущие годы, большой вклад в финансовые показатели внесли компании МТС и «Комстар-ОТС». В 2006 г. бизнес-направление «Телекоммуникации» обеспечило рост выручки на 26,9% по сравнению с 2005 г. – до \$7,5 млрд. Показатель OIBDA данного сегмента вырос на 22,4%. Чистая прибыль (с учетом списания \$79,7 млн, затраченных МТС на приобретение Bitel), обеспеченная группой ее телекоммуникационным направлением, по сравнению с 2005 г. выросла на 11,7%, достигнув \$757,2 млн. Вместе с тем доля нетелекоммуникационных направлений в консолидированной выручке группы выросла за 2006 г. с 22,4 до 31,2%.

А. Гончарук, президент АФК «Система», считает, что в основе успешных финансовых результатов – усилия, направленные на повышение эффективности менеджмента. «Мы постоянно совершенствуем не только управленческую структуру корпорации, но и систему мотивации кадров. Весь прошлый год мы оптимизировали разграничение полномочий между бизнесами и корпоративным центром,



А. Гончарук: «2007 г. станет стартовым для продвижения национального бренда платного телевидения "СТРИМ-ТВ"»

прорабатывали и внедряли в наших компаниях опционные и бонусные программы, просчитывали параметры персональной эффективности менеджеров и укрепляли команду», – отметил он.

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

## Есть масштабная NGN

Huawei Technologies завершила строительство первой в России крупной междугородной IP-сети для «Компании ТрансТелеКом», которая работает вместе со старой сетью и охватывает семь временных зон с запада на восток – 170 055 тыс. км<sup>2</sup>. «Компания ТрансТелеКом» имеет сейчас семь междугородных и четыре международных станции в обеих столицах и еще в шести городах страны.

Передача голоса по IP-сети поможет оператору сократить транспортные расходы и обеспечит условия для перехода к all-IP, а абонентам – получать расширенный набор мультимедийных услуг.

[www.huawei.com](http://www.huawei.com)  
[www.transtk.ru](http://www.transtk.ru)

## УЗО-Электро ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ Нам 10 лет!

НАДЕЖНОСТЬ РЕШЕНИЙ ГАРАНТИРОВАНА

### ПРОИЗВОДСТВО:

ГРЩ, АВР, ВРУ

Изготовление по желанию заказчика изделий любой сложности



Широкий выбор электрощитов, корпусов и аксессуаров

Системы гарантированного и бесперебойного питания: TDI, Delta, Voigt & Haeffner



Энергоснабжение «под ключ»: ДГУ, ИБП, АСУ



Обследование объекта, проектирование, изготовление - ГРЩ, ВРУ, АВР, ЩР, ЩУ. Поставка, пусконаладка, сервисное обслуживание, генподрядные работы в области энергосбережения

При производстве используется электрооборудование ведущих мировых производителей:

**ABB, Shneider Electric, General Electric, Merten, Emerson, ЮПЗ и др.**



Высокое качество продукции подтверждено сертификатом соответствия ISO 9001

107023, г. Москва, ул. Малая Семеновская, д. 9, стр. 8  
[www.uzoelectro.ru](http://www.uzoelectro.ru) e-mail: [electro@uzoelectro.ru](mailto:electro@uzoelectro.ru)

ТД «Центральный»: тел. +7 (495) 785-22-12, факс +7 (495) 785-22-13  
ТД «Варшавский»: тел. +7 (495) 777-01-87, факс +7 (495) 319-44-67  
ТД «Царицынский»: тел./факс +7 (495) 660-13-06  
Представительство в Санкт-Петербурге: тел./факс +7 (812) 703-56-17

Реклама

## INFON внедрил DRM

INFON завершил реализацию технической системы по защите объектов авторских прав. Система разработана собственными техническими специалистами компании на базе технологий OMA DRM 1.0. Использование DRM открывает дополнительные возможности для внедрения новых бизнес-моделей оказания услуг и позволит успешнее бороться с пиратством на российском рын-

ке мобильных услуг. На базе DRM-системы в ближайшее время планируется реализовать новые услуги, среди которых возможность предварительного просмотра медиаэлементов, внедрение инструментов вирусного маркетинга, а также установление абонентской платы за использование медиаэлементов.

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

## Golden Wi-Fi для абонентов «Корбины»

С 1 мая московским интернет-пользователям «Корбины Телеком» стала доступна опция Golden Wi-Fi – беспроводной доступ в Сеть в любой точке города, где есть покрытие Golden Wi-Fi. Стоимость опции – 250 руб. в месяц за безлимитный интернет-доступ. При этом абонент сам решает: воспользоваться ему соединением Wi-Fi либо 100-мегабитным соединением «Корбины».

Уже имеется порядка 7,5 тыс. точек доступа Golden Wi-Fi, покрывающих около 800 тыс. домохозяйств, открытое пространство в центре столицы и популярные общественные места. Это предложение «Голден Телекома» и «Корбины» – первое в ряду планируемых компаниями совместных услуг.

[www.goldentelcom.ru](http://www.goldentelcom.ru)  
[www.corbina.ru](http://www.corbina.ru)

## IP-телефония корпоративного класса для малых предприятий

Netgear и Avaya подписали соглашение о создании комплексного решения IP-телефонии для предприятий, где не более 20 пользователей. Новое решение обеспечит функциональность корпоративного класса, но при этом будет простым в установке и администрировании. Малые предприятия смогут воспользоваться преимуществами интернет-телефонии и получат доступ к целому ряду новых, передовых средств связи.

Решение будет базироваться на одноранговой (peer-to-peer) технологии Avaya Quick Edition, не требующей центрального сервера телефонии или АТС. Все программное обеспечение, необходимое для коммуникаций

корпоративного класса, содержится в телефонах Avaya Quick Edition. Кроме удержания и переадресации вызова, пейджинга и других обычных функций, эти телефоны обеспечивают богатый набор функций, в частности автосекретарь, конференц-связь, единый почтовый ящик для голосовых и e-mail-сообщений, возможность переводить на мобильный телефон звонки в офис.

Netgear предоставит сетевую инфраструктуру для решения, включая коммутаторы Smart с поддержкой PoE для питания телефонов от удаленного источника. При использовании ИБП эти коммутаторы обеспечат питание системы даже в случае перебоев в энергоснабжении. Встроенные средства гарантированного качества обслуживания и VLAN помогут поддерживать хорошее качество связи даже при пиковом трафике. А межсетевой экран Netgear VPN гарантирует безопасное и бесперебойное соединение для удаленных работников, которым нужна связь с центральным офисом.

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

## Кбайт фактов

**Ericsson** продал миллионную базовую станцию сотовой связи стандарта GSM. Покупатель – нигерийский оператор мобильной связи **MTN Nigeria**.

**IBS** по результатам 2006 г. заняла первые места в рейтингах «100 крупнейших консалтинговых компаний России» журнала «Коммерсантъ-Деньги» и «Российский консалтинг» РА «Эксперт». Выручка IBS от оказания консалтинговых услуг выросла за год на 42% и составила 4,45 млрд руб.

**Cognitive Technologies** представила специализированный программный пакет «Быстрый старт» для системы «ЕВФРАТ-Документоборот», позволяющий снизить стоимость ее внедрения на 500 тыс. руб. и осуществить запуск в эксплуатацию в течение 1 рабочей недели.

**СА** создала бизнес-подразделение Mid-Market & Storage, ориентированное на поставку решений предприятиям среднего бизнеса с 500–5000 сотрудников и доходами от \$100 млн до \$1 млрд.

«**Регионком**» начал поставки решения Tandberg Mové, позволяющего осуществлять видеоконференц-связь с персонального компьютера, оснащенного видеочамерой.

По результатам ежегодной программы авторизации **ZyXEL** «Работаем вместе-2007» компания «**Тайле**» получила статус ZyXEL Gold Resale Partner.

**Cognos**, поставщик решений для управления корпоративной эффективностью (Corporate Performance Management), признан **IBS** лучшим партнером-реселлером 2007 финансового года по Восточной Европе.

Юрий Громаков, вице-президент по техническому развитию **МТС**, стал лауреатом премии «Радиомания-2007» в номинации «Перспективные научные разработки».

Телефонные гарнитуры для современных Call-центров  
**Серия Jabra GN2000**

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

Наши дистрибьютеры:  
Comptek +7 495 785 25 25  
GS Telecom +7 495 221 65 90



Jabra

реклама



VII МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА-ФОРУМ

# ИнфоКом-2007

инфокоммуникации России - XXI век

В СЕМИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГАХ РФ

при поддержке Министерства информационных технологий и связи Российской Федерации

**24 - 27 ОКТЯБРЯ 2007 ГОДА**  
**Москва, МВЦ „Крокус Экспо“**

## Разделы экспозиции:

- Информационные технологии
- Проводная (фиксированная) связь
- Беспроводная (мобильная) связь
- Контрольно-измерительная аппаратура
- Инфокоммуникационные услуги
- Цифровое телевидение
- Информационная безопасность
- Электронное правительство
- Технопарки
- Почтовые услуги

## Организатор:



Тел. : +7 (495) 234-50-10

Факс: +7 (495) 234-50-09

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

Телефон горячей линии:

**8-800-333-9-333**

## Премьер-партнеры:

СВЯЗЬ  ИНВЕСТ



## Информационные партнеры:



реклама

# Транспортники сокращают остановки

На конференции «ТелекомТранс-2006» президент ОАО «РЖД» В.И. Якунин сообщил поразительный факт: средняя скорость движения состава с контейнерами из Москвы в С.-Петербург – 4 км/ч. То есть груз доставляется 7 суток, из которых собственно в пути находится примерно 15 часов, остальное время отнимают процедуры согласования в пунктах приема/сдачи груза и оформление документов. Год назад был предложен способ исправить ситуацию с помощью е-инструментария. Что изменилось и каковы новые задачи транспортников страны, обсуждали участники «ТелекомТранс-2007».

## Порталы для транспорта: Enter

Свое видение единого информационного пространства (ЕИП) транспортного комплекса «Компания ТрансТелеКом» изложила на предыдущей конференции («ИКС» № 6'2006, с. 18).

Сегодня оба виртуальных сегмента ЕИП – государственный и коммерческий – обрели реальные черты. За-

да. В течение трех лет планируется создать все 64 модуля системы (общий бюджет проекта – около 300 млн руб.). В этом году будут сданы функциональные подсистемы для информатизации процессов госнадзора в части лицензирования на автотранспорте, весового контроля транспортных средств, контроля постоянной готовности и аварийных формирований на всех видах транспорта и др.; заработает новый информационный портал Ространснадзора, на котором пользователи смогут в интерактивном режиме получать информацию из созданных подсистем. Как сообщил В.Б. Черток, Ространснадзор подвел итоги конкурсов, определив исполнителей проекта построения очередных функциональных модулей: «Практически по всем подсистемам первое место в конкурсах заняли предло-



Замминистра транспорта А.С. Мишарин (слева):  
«Теперь злополучный состав пойдет быстрее...»

жения ТТК». Имеющиеся трудности связаны с недостатком финансирования. И дело не в отсутствии средств – нет нормативной базы для обоснования расходов на информатизацию. Важное событие произошло на «ТелекомТрансе-2007» в связи с открытием коммерческого сегмента ЕИП: в опытную эксплуатацию запущен портал информационного обслуживания на транспорте – www.telecomtrans.com. Теперь можно, не выходя из офиса, оформить юридически значимые страховые перевозочные документы

да. В течение трех лет планируется создать все 64 модуля системы (общий бюджет проекта – около 300 млн руб.). В этом году будут сданы функциональные подсистемы для информатизации процессов госнадзора в части лицензирования на автотранспорте, весового контроля транспортных средств, контроля постоянной готовности и аварийных формирований на всех видах транспорта и др.; заработает новый информационный портал Ространснадзора, на котором пользователи смогут в интерактивном режиме получать информацию из созданных подсистем. Как сообщил В.Б. Черток, Ространснадзор подвел итоги конкурсов, определив исполнителей проекта построения очередных функциональных модулей: «Практически по всем подсистемам первое место в конкурсах заняли предло-

жения ТТК». Имеющиеся трудности связаны с недостатком финансирования. И дело не в отсутствии средств – нет нормативной базы для обоснования расходов на информатизацию. Важное событие произошло на «ТелекомТрансе-2007» в связи с открытием коммерческого сегмента ЕИП: в опытную эксплуатацию запущен портал информационного обслуживания на транспорте – www.telecomtrans.com. Теперь можно, не выходя из офиса, оформить юридически значимые страховые перевозочные документы



## Технологическая радиосвязь: что выбирают РЖД?

РЖД не первый год изучают технологии, на которых может базироваться технологическая радиосвязь после перевода на «цифру»: TETRA, Wi-Fi и WiMAX, GSM-R. На какую все же падет выбор?

Участники секции технологической радиосвязи железнодорожного транспорта дискутировали особенно горячо. Своего рода катализатором послужило заявление вице-президента ОАО «РЖД» В.Б. Воробьева о том, что «в целях обеспечения непрерывности работы транспортных коридоров и интеграции с железными дорогами Европы и СНГ необходимо начать работы по внедрению цифровой технологической радиосвязи стандарта GSM-R на российских железных дорогах». Это означает, что железнодорожники склоняются к выбору данного стандарта в качестве приоритетного на скоростных направлениях.

Как известно, ОАО «РЖД» ведет строительство опытной зоны GSM-R на Калининградской железной дороге, вместе с коммерческими телекоммуникационными компаниями организует три опытных участка по отработке технических решений построения системы на базе сетей GSM-операторов. В конце прошлого года НТС РЖД принял решение рекомендовать систему цифровой радиосвязи стандарта GSM-R в качестве основной для участков скоростного и высокоскоростного движения. Опыт компании по строительству двух зон цифровой системы радиосвязи TETRA на участках Свердловской и Октябрьской магистралей был назван «не совсем успешным», поскольку эти системы не имеют специализированных для РЖД приложений и оборудования, а потому требуют затратных доработок. Впрочем, для применения GSM-R на российских



## Технологическая радиосвязь: что выбирают РЖД?

железных дорогах потребуется решить немаленькую проблему выделения частотного ресурса. В этом вопросе В.Б. Воробьев надеется на помощь Мининформсвязи и Минтранса России.

«Сименс Нетворкс» и «ТехноСерв А/С» с оптимизмом смотрят на стандарт GSM-R, опыт его использования в других странах и перспективы в РЖД. Однако сторонники TETRA не намерены складывать оружие. А.Я. Болотин («Микротест»), представляя уже построенную систему на высокоскоростном участке движения поездов Москва–С.-Петербург, отметил: «"Голая" GSM-R не решит специфичных проблем наших железных дорог, точно так же как их не решает "голая" TETRA». Потребуется доработка. Поэтому создатели системы, состоящей из 51 базовой станции и двух центров коммутации и управления, построили также наложенную диспетчерскую сеть из двух диспетчерских узлов и узлов доступа для подключения пультов дежурного по станции и поездных диспетчеров. Принцип глубокого резервирования позволяет базовым станциям работать при полном обрыве связи с коммутаторами с сохранением основного базового функционала на своем участке работы, а внутренняя синхронизация не требует использования спутниковых систем для мониторинга сети. Система реально работает, и, как сказал А.Я. Болотин, «TETRU хоронить рано».

Свое место на РЖД найдут и технологии широкополосного беспроводного доступа (Wi-Fi, WiMAX вместе с начинающей внедряться мобильной версией 802.16e), в частности для организации зоны покрытия на крупных железнодорожных станциях в условиях сложной электромагнитной обстановки и большого числа управляемых объектов. Решением этой задачи сейчас занимается НТЦ «НАТЕКС». В качестве опытной зоны выбрана крупная сортировочная станция Московской железной дороги: исследуется возможность организации непрерывной зоны покрытия и бесшовного роуминга между базовыми станциями, а также возможность связи с поездами, которые движутся на скорости до 30 км/ч.

в электронном виде. В первый день работы конференции был подписан первый договор на подключение к новому, уникальному информационному сервису – между ТТК, страховой компанией «Капитал Страхование» и крупнейшим российским железнодорожным перевозчиком ЗАО «Русская Тройка» (совместное предприятие ОАО «РЖД» и Дальневосточного морского пароходства). Гендиректор «Капитал Страхования» О.В. Тишкин пошутил: «Хоть мы и опасаемся революций, но сегодня произошло нечто по-хорошему революционное – появилась реальная возможность за пять минут заполнить все документы. Раньше на их оформление, пересылку и оплату уходила масса времени и сил». Теперь, по замыслу идеологов проекта, на портал будут заходить участники транспортного рынка, заинтересованные в сокращении своих издержек на 10–50% за счет перехода на электронное оформление документации.

Приоритетные задачи назвал замминистра транспорта России А.С. Мишарин: формирование единой информационной среды и единых правил работы транспортных организаций на рынке, оптимизация форм перевозочных документов. Открытие порталов стало первым практическим шагом на этом пути.

### Что такое ЕИС?

Единая информационная среда (ЕИС) транспортного комплекса – новое понятие, вынесенное на трибуну «ТелекомТранса-2007». По словам А.С. Мишарина, ЕИС является частью новой информационной модели управления транспортным комплексом, которая охватит все основные сквозные бизнес-процессы. ЕИС призвана объединить информационные ресурсы участников рынка независимо от вида транспорта и формы собственности, повысить эффективность управления транспортным комплексом.

ЕИС подразумевает трехуровневую структуру: для органов управления транспортного комплекса (Минтранс, службы и агентства), для

технологической интеграции различных видов транспорта, для транспортных услуг и информационного обслуживания клиентов. В ее состав входят: общие информационные ресурсы и технологии их использования; механизмы предоставления этих ресурсов потребителям, поддерживающие информационное взаимодействие между участниками и системами транспортного комплекса; правила, регламенты и стандарты, регулирующие информационное взаимодействие участников транспортного комплекса между собой и с внешними системами.

В общие информационные ресурсы ЕИС входят единая база норматив-



Коммерческий портал стартует:  
ТТК, «Капитал Страхование»  
и «Русская тройка» подписали соглашение

но-справочной информации транспортной отрасли, БД Минтранса по нормативным и правовым документам, БД транспортных паспортов регионов, БД транспортных связей и потоков с учетом данных товарооборота МЭРТ, БД по тарифам (внутренним и зарубежным) и др. Важным компонентом ЕИС может стать многомерное хранилище данных как основа для построения аналитических систем поддержки принятия решений по управлению транспортным комплексом и регулированию в сфере транспорта. «Параллельно с созданием такой структуры необходимо существенно изменить как транспортное законодательство, так и нормативную базу, – отметил А.С. Мишарин. – Безусловно, ЕИС нельзя создавать изолированно от прикладных систем. Она должна строиться, по мере необходимости, для решения конкретных прикладных задач».

Лилия ПАВЛОВА,  
Сочи–Москва



# Опять о VAS?.. Всегда – о VAS!

С большим интересом рынок следит за внедрением дополнительных услуг – как правило, не голосовых – на сетях мобильной связи. «ИКС» (№ 8'2005, с. 13; № 4'2006, с. 22 и др.) тоже отслеживает этот процесс.

Четвертая конференция ComrTek «Интеллектуальные услуги в телефонных сетях. Рынок VAS. Технологии и бизнес» уделила наконец должное внимание VAS-голосу, а если взять шире – тотальной трансформации (сетей, услуг, бизнеса...) на рынке фиксированной связи.

## Кто о чем мечтает?

Желания некоего усредненного абонента противоречивы: с одной стороны, это доступность связи, удобство и разнообразие способов общения и получения информации; с другой – минимум затрат. Идеальный тариф «Мечта абонента» – ноль долларов (и рублей соответственно) за любые удовольствия: входящие, исходящие и междугородные вызовы, роуминг, SMS...

А. Петренко и И. Чиж (ComrTek) констатировали: мечты сбываются! По крайней мере, для более чем 130 млн компьютерных пользователей, которым Skype бесплатно предоставляет голосовую связь. Но возможно ли такое на сетях телефонных операторов? Why not – видимо, решило руководство British Telecom, затеяв в 2004 г. полную реконструкцию своей инфраструктуры с переводом ее на IP-протокол. Впрочем, по кулуарной версии, оператор просто ужаснулся близкой перспективе разорения из-за оттока абонентов и его мечтой стало найти адекватный выход, который позволит конкурировать с ISP и другими компаниями, теснящими традиционных телефонистов на их собственном рынке. Но протоколу IP адекватным оказался только IP, за который оператору придется заплатить десятки миллиардов долларов – такова цена полного перевода сети на IP. Неизбежность?..



А. Петренко (ComrTek)  
– за то, чтобы мечта каждого абонента сбылась

Как отметил директор по развитию бизнеса «МФИ Софт» И. Масленников, самые большие проблемы сегодня испытывают именно операторы фиксированных сетей телефонной связи, для которой IP и мобильная связь – не что иное, как «закрывающие технологии». За примером можно сходить во Францию, где уже больше 40% населения вместо традиционного телефонного аппарата довольствуются мобильным (а для бесплатных звонков из дома пользуются услугами ISP).

«Современному оператору связи нужны широкий спектр дополнительных услуг для разных категорий абонентов, интеграция услуг и интеграция OSS/BSS. Все это сложно, долго и дорого делать на базе TDM-технологий, – убежден И. Масленников. – А сервисы, порожденные в IP-среде, доступны в любой сети – и фиксированной, и мобильной, и IP». Аналитики считают, что рано или поздно традиционные операторы будут переходить к IP, а значит, трансформироваться как технологически, так и на уровне бизнес-подходов. Большинство из них либо планируют, либо уже начали «большую перестройку», которая займет не один год (см. «ИКС» № 4'2007, с. 79).

Телефонные же компании в России о полной пакетизации пока не говорят и провайдеров типа Skype, Google, Yahoo! своими конкурентами не считают (см. «ИКС» № 3'2007,

с. 78). Отчасти потому, что массовый отток абонентов им сегодня явно не угрожает. Другое дело, что дополнительные услуги с нерегулируемыми государством тарифами – хороший источник доходов. По данным «Нева Лайн», телефонные операторы в прошлом году активно развивали голосовые VAS.

## Голос с добавленной стоимостью

Как сообщил директор по развитию и маркетингу «Нева Лайн» А. Литвинов, российский рынок дополнительных голосовых услуг чрезвычайно активно развивался в 2006 г., его объем составил \$110 млн. К концу 2-го квартала 2007 г. рынок войдет в стадию зрелости и, по прогнозам, к концу года достигнет \$150 млн. Впрочем, это общий объем рынка голосовых VAS, «собранный» как с фиксированных, так и с мобильных сетей (около 70% всей суммы заработано именно на сотовой связи). Основные генераторы трафика в обоих сегментах не меняются на протяжении нескольких лет – это телевизионный интер-актив, разговоры для взрослых (РДВ), информационно-справочные услуги, IVR-порталы. В 2006 г. образовалось новое направление – комьюнити-сервисы.

Объем рынка голосовых VAS в фиксированных сетях составил в 2006 г. \$25–30 млн. В том числе:

- 30% – ТВ-интерактив (основные игроки – «Эдмар+», «Телеконтакт», «Нева Лайн»);
- 35% – РДВ (безусловный лидер – «Аудиотеле»);
- 20% – информационно-справочные услуги (лидеры – МРК «Связьинвеста»);
- 15% – остальные услуги.

Источник: оценка «Нева Лайн»



«Основной фактор, тормозящий развитие фиксированного рынка, – дебиторская задолженность, – отметил А. Литвинов. – В настоящий момент средняя собираемость по рынку составляет 60–65%, однако демонополизация дальней связи положительно сказывается на решении проблемы».

Объем рынка голосовых VAS в мобильных сетях в 2006 г. – около \$75–80 млн, рост по сравнению с 2005 г. более чем на 200%. В том числе:

- 35% – ТВ-интерактив;
- 18% – РДВ;
- 10% – заказ рингтонов;
- 10% – IVR-порталы;
- 7% – информационно-справочные услуги;
- 5% – комьюнити-сервисы.

**Источник:** оценка «Нева Лайн»

Благополучный итог обусловлен появлением новых телевизионных форматов, генерирующих огромный импульсный трафик; активизацией существующих и новых игроков в сегменте РДВ; развитием комьюнити-сервисов. К слову, средняя цена одной VAS-минуты для абонента – примерно \$1 и вклад дополнительных голосовых услуг в ARPU сотовых операторов составил \$0,053 (данные компании «Нева Лайн»). Игроки поделили голосовые VAS в мобильных сетях следующим образом: «Нева Лайн» – 24%; Next Media – 21%; «СоюзТелеком» & SMS – 14%; Media Solutions и Forte-IT – по 10%; Solvo International, «Премиум Контент» и «Информ-Мобил» – по 5%; «Аудиоте-ле» и «Мобильные Ответы» – по 3%.

### VAS-голос станет сильнее

Как видим, на фиксированных сетях лидером по сборам среди голосовых VAS оказалась услуга, деликатно обозначенная как «Разговоры для взрослых». Впрочем, в сотовых VAS у нее тоже почетная вторая весовая категория. Однако, по мнению исследователей, именно этот сегмент рынка начал в 2007 г. стагнировать и уже к концу года многие компании его покинут. Слишком много игроков, зачастую низкое качество услуги (интересно, по каким критериям оценивают это качество? – Л.П.), резкий

взлет затрат на продвижение услуги – все это позволяет прогнозировать спад в сегменте РДВ.

Зато ТВ-интерактив сохранит свои позиции, а осенью возможен даже резкий скачок. В сегменте информационно-справочных услуг также велика вероятность быстрого роста за счет прихода новых игроков и «клонирования» опыта МГТС в МРК (как известно, в МГТС уже два года работает модернизированная платная информационно-справочная служба «009» – см. «ИКС» № 5'2005, с. 41). В секторах IVR-порталов и услуг «Закази рингтон» значимых перемен не ожидается, а вот мощно набирающие обороты комьюнити-сервисы к концу года, скорее всего, полностью заменят РДВ в качестве генератора трафика (рост будет обусловлен как появлением новых идей и проектов, так и развитием «условно бесплатных» услуг).

На поле мобильного VAS-голоса ожидается, что операторы сотовой связи во второй половине 2007 г. будут активно выходить на рынок сбора и обработки трафика, что приведет к увеличению выручки и повышению рентабельности бизнеса в целом по рынку. «Хотелось бы, чтобы эту тенденцию поддержали также МРК, располагающие распределенными IN, – заметил А. Литвинов. – Вообще в России уже назрела необходимость в отдельной сети для сбора и обработки трафика интерактивных ТВ-услуг». Можно предположить, что операторы воспользуются возможностью выйти на рынки СНГ, которая появится во второй половине года, когда транзитные операторы построят пограничные переходы.

Регуляторный прогноз: Мининформсвязи к концу года усилит внимание к рынку голосовых услуг, прежде всего в мобильной связи. Вероятно появление регулирующих актов, которые скажутся на

существующей цепочке разделения доходов от услуг. К концу года в России окончательно созреет необходимость создания независимого «рекомендательного» регулятора – аналога ICS TIS.

В оптимистичном прогнозе роста объема рынка голосовых VAS к концу 2007 г. (до \$150 млн) стабильное место отводится фиксированному голосу: при росте 40–50% – до \$45 млн, или те же 30% в общей копилке.

Главным же бизнес-трендом 2007 г. А. Литвинов назвал стремление лидеров рынка войти в медийный бизнес. В этой связи крайне важно заложить технологический фундамент для дальнейшего развития рынка в 2008–2010 гг. Предпосылки уже есть: новые технологии, повыша-



Круглый стол. Готовы ли операторы к бизнес-моделям Интернета?

ющие скорость и качество передачи информации, выводят на новый уровень уже известные, но не слишком распространенные услуги – мобильное телевидение, видеотелефонию, приложения IP-телефонии.

Разумеется, VAS-тематика конференции далеко не ограничивалась голосовыми сервисами. Все-таки неголосовые VAS перевешивают на чаще любых весов – и по доходам, и по интересу к ним, и просто по числу сервисов. Но голосовая доля в VAS-пакете год от года увеличивается, а прогнозируемая в ближайшие два-три года «конвергенция» лидеров голосового VAS-рынка с медийным бизнесом начнет приносить более весомые плоды.

**Лилия ПАВЛОВА**



# Куда ведет широкая полоса?

В последние годы на российском рынке беспроводной связи главенствует широкая полоса доступа, интерес к которой проявляют практически все операторы, включая владельцев сотовых узкополосных и традиционных проводных сетей. Поэтому вполне предсказуемыми оказались и представительность (WiMAX Forum, ICU, WiSOA\*, GSM), и кворум (более 250 участников) апрельской конференции Wireless Broadband 2007.

## Стандарты разные нужны...

Основные тенденции развития мирового рынка широкополосной беспроводной связи сегодня не чужды и России, несмотря на наше явное отставание в проникновении широкополосных технологий (немногим более 1% против усредненных европейских 37%, по данным WiMAX Telecom). Острые дискуссии о роли и месте трех наступающих на рынок широкополосных технологий – HSDPA, EV-DO и 802.16e (мобильный WiMAX, MWM) – затронули и отечественных игроков. И не случайно: у российских операторов растет доля доходов от передачи данных, обещая к 2010 г. достичь 25%. В Европе активно развиваются сети EV-DO и HSDPA, а MWM наконец-то «материализовался»: в коммерческой продаже появилось оборудование этого типа (правда, пока без обещанных WMF-сертификатов – так называемое WiMAX-ready). Атмосфера конференции подогревалась ожиданием завершения процесса выдачи лицензий на 3G, которое и состоялось 20 апреля.

Вместе с тем мнение официальных представителей сообществ о различных стандартах было на удивление схожим (хотя и несколько отличалось от их прежних заявлений о роли и месте стандартов). Так, исполнительный директор Инфокоммуникационного союза (ICU) А.И. Скородумов и официальный представитель WMF в России С.Л. Портной считают 3G и WiMAX

взаимодополняющими технологиями, что обеспечит помимо добавочных сервисов дополнительный рост эффективности использования сетевых ресурсов и радиочастотного спектра. Ни о какой конкуренции на массовом рынке и речи не было.

Важное для России событие – создание опытной зоны ICU в рамках НИР «Сота-Доступ», где будут исследованы основные характеристики взаимодополняющих сетей беспроводного широкополосного доступа (стандартов 802.11 и

Сети 3G явно выиграли старт у мобильного WiMAX. В марте 2007 г. в 54 странах мира насчитывалось свыше 113 млн абонентов HSDPA (данные Ericsson) и 55 млн 1X-EV-DO (данные IA-450), тогда как сети MWM только разворачиваются. Другой показатель, способный повлиять на дальнейшее развитие технологии, – парк абонентских устройств: если количество HSDPA-моделей разных производителей измеряется сотнями, а EV-DO – десятками, то у WiMAX – лишь единицы. Прогноз Strategy Analytics

рынка мобильного широкополосного доступа на 2010 г. тоже не в пользу WiMAX: HSPA – 71%, EV-DO Rev.A+ – 24%, MWM (включая WiBro) – 2,5%.

Характерно, что никто из сотовых операторов (как региональных, так и «большой тройки») не отвергал возможности использования мобильного WiMAX для

расширения набора услуг, считая технологию способной повысить снижающийся уровень ARPU. Но безоговорочно выбрать MWM мешают неясные пока процедуры бесповного хэндовера и роуминга, неподтвержденность совместности абонентских терминалов разных производителей и их высокая стоимость.

«Скай Линк» в ближайшее время намерен обновить сеть до версии CDMA-450 Rev.A, сдерживающий фактор один – доступность абонентского оборудования. Планы «большой тройки», наконец-то получившей ли-



Мобильный WiMAX нужен и сотовикам, и беспроводному фиксированному доступу, но одним важны ширина полосы и дальность, другим – мобильность

802.16), сотовой и фиксированной связи. Планируется также исследовать способы взаимодействия, процедуры предоставления услуг, роуминг, особенности организации каналов сигнализации и планов нумерации сетей разнородных технологий. Результатом НИР, по мнению ICU, станет решение о порядке лицензирования и принципах операторской деятельности в сетях мобильного широкополосного доступа, а также предложения по совершенствованию нормативного правового и нормативно-технического регулирования, лицензирования частот.

\* WiSOA – WiMAX Spectrum Owners Alliance



цензии и ступившей на широкую 3G-полосу, пока не обнаружены, но ориентация на FMC объявлена.

### И это всё о нем...

Операторы BWA («Синтерра», «Сумма Телеком», «Энфорта») не скрывают своей нацеленности на экспансию в регионы и активное использование WiMAX-оборудования фиксированной связи (802.16-2004, FWM) в диапазоне 3,5 ГГц или устройств с функционалом WiMAX для других диапазонов (5,1/5,6 ГГц), не дожидаясь мобильных решений.

Еще в прошлом году (см. «ИКС» № 9'2006, с. 19) наметилась важная тенденция на традиционном рынке беспроводного широкополосного доступа – слияния и поглощения, которая только усиливается благодаря конкуренции между уже определившимися крупными игроками («Синтерра», «Энфорта», «Мобильные коммуникации», «Сумма Телеком», «Медиа-сети», «Новые коммуникации»).

Показательно предложение «Синтерры», озвученное гендиректором В.А. Слизенем, по созданию мини-сетей WiMAX в регионах, в том числе в поселках с населением менее 1000 человек. Суть его в следующем: житель населенного пункта приобретает в собственность WM-оборудование (по заявлению «Синтерры», инвестиции не превысят \$100 тыс.) и в дальнейшем самостоятельно оказывает услуги односельчанам. «Синтерра» как владелец частотного ресурса (2,5 ГГц в ЦФО и 5,9 ГГц в других регионах РФ) оформляет разрешительные документы и организует присоединение и пропуск трафика по своей сети, сервисное обслуживание местной сети и даже (!) обеспечивает СОРМ (аутСОРМ-инг). При этом лицу, ставшему местным оператором, обещают тариф на интернет-трафик всего \$5 за гигабайт информации (в регионах сейчас – не ниже \$30 за 1 Гбайт). И хотя конкретные условия коммерческого соглашения (кто оплачивает экспертизу

ЭМС, разрешения и лицензию на услуги связи в регионе, во что обойдутся новоявленному оператору услуги инсталляции, сдачи, сопровождения сети и т.д.) еще неясны, предложение вызвало бурную дискуссию. Окажется оно PR-морковкой или реальным способом прийти широкой полосой до малых населенных пунктов, выяснится скоро: интерес местных операторов к BWA достаточно высок, чтобы они могли стать первыми «подопытными кроликами» амбициозного проекта.

Развитие сетей BWA идет во всех регионах. «Синтерра» на оборудовании Motorola NextNet Wireless охватывает ЦФО: уже работают московская, курская, белгородская, рязанская и тверская сети. «Сумма Телеком», ранее использовавшая оборудование Aperto, имеет решения ГКРЧ на работу в 17 городах РФ в диапазоне 2,5–2,7 ГГц и планирует построить там сети до конца 2007 г. Пока же компания выбирает оборудование. На последнем этапе тестирования осталось три претендента: Alcatel, Huawei и Nortel. В активе «Энфорты» более 100 БС в 18 регионах страны, включая столицу, – всего свыше 7 тыс. клиентов малого, среднего и крупного бизнеса. В Москве и Сибири используется оборудование InfiNet, на Урале – Alvarion. Частотные разрешения на диапазон 3,5 ГГц в 62 городах позволили построить WiMAX-сети в двух городах и запланировано еще в 18.

Среди новинок российского рынка – новая для него платформа SI3000 MSAN стандарта 802.16-2004 (БС и внешнее абонентское оборудование), выпускаемая IskraTEL совместно с Elcoteq и Telsima и сертифицированная WMF. Однако этим сообщением приятные новости от разработчиков и ограничиваются.

Главное требование рынка прежде – совместимость абонентского оборудования разных производителей при работе в режиме сквозного QoS, широко разрекламированного в ходе продвижения WiMAX. Подтверждений же совместимости до сих пор нет даже для сертифицированного WMF-оборудования стандарта 802.16-2004. Есть предчувствие, что та же история повторится и с MWM. Стоимость абонентских терминалов тоже не позволяет считать правдивыми заявления идеологов WiMAX об ориентации технологии на массовый рынок. Сегодня из обещаний WMF пятилетней давности фактически выполнено лишь одно – связь вне прямой видимости (правда, при меньших, чем было заявлено, скорости и дальности).

### Новости от регулятора

Как сообщил представитель ГКРЧ, комиссия намерена снять территориальные ограничения для смешанных (nomadic) систем беспроводного доступа с целью безлицензионного применения при создании уличных хот-спотов, исключить для них необходимость регистрации точек доступа и расширить диапазон радиочастот (для этих целей изучается, в частности, полоса 5,15–5,35 ГГц). Кроме того, намечено рассмотреть возможность отмены регистрации абонентских станций BWA и упростить процедуры согласования с Минобороны и ФСО России.

А с 23 апреля разрешено начинать сертификацию WiMAX-оборудования согласно принятым ранее правилам применения, поскольку правительством наконец-то утверждены списки органов и лабораторий сертификации, аккредитованных в Федеральном агентстве связи (см. [www.minsvyaz.ru/departments/rossvyaz/1718/1735](http://www.minsvyaz.ru/departments/rossvyaz/1718/1735)).

**Галина БОЛЬШОВА**



И.Г. Мазин («Искра-УралТЕЛ»): «Наша WiMAX-платформа просто создана для сельской местности»

# Космический сегмент и его пользователи

**Впервые за последние годы состояние ресурса российской орбитальной группировки вызывает у руководства ГПКС радостную взволнованность, а не тяжелую озабоченность. Оно и понятно: загрузка существующих транспондеров уникально высока (свыше 90%) плюс почти готовы к запуску в 2007 г. три новых спутника.**

Ощущение вдруг наступившего благополучия, царившее на ежегодной конференции операторов и пользователей сети спутниковой связи и вещания РФ в Дубне, не омрачили ни проблема доживающих на орбите вторую, а порой и третью жизнь КА, ни требования телеведущих повысить информационную скорость и обеспечить прием на антенны до 1,2 м, ни пожелание сконцентрировать ТВ-ресурсы на 3 КА в одном диапазоне частот. Некоторую грусть, правда, вызвала демонстрация гендиректором «Газкома» Д.Н. Севастьяновым соотношения роста емкостей и спроса на ресурсы в РФ. По оценкам аналитиков компании, которые не учитывают ресурсы зарубежных спутниковых операторов, удовлетворить спрос удастся лишь в 2012 г., несмотря на грядущие запуски российских КА.

## О спутниках и их возможностях

Сообщения и.о. главы ГПКС Ю.Д. Измайлова и его заместителя И.В. Заболотного о развитии ОГ, безусловно, порадовали. С запуском первого малого КА (53° в.д., изготовитель ГКНПЦ им. М.В. Хруничева) появится и первый в группировке кластер. Это шаг к повышению надежности доступа к космическому ресурсу, если не считать соглашений между ГПКС и «Газкомом» о взаимном ре-

зервировании (прошлогодние отказы КА заставили стороны утвердить в правительстве схемы взаимного резервирования ресурсов).

В программе запусков появились и КА на высокоэллиптических орбитах (ВЭО), TV на которые, по словам Ю.Д. Измайлова, уже готовы. Есть и предложения производителей платформ, причем не только отечественных (РКК «Энергия», КБ им. С. Лавочкина), но и из Канады, Германии, Франции.

Высокая мощность новых ГЕО КА с перенацеливаемыми лучами обеспе-

ми и другие современные сервисы (VoD, НРВ). Среди земных запусков предприятия – ввод в строй двух новых ЦУС в Сочи и Калининграде.

## О чем мечтают VSAT-операторы?

Вопрос риторический, ибо все знают – об упрощении процедуры регистрации и сокращении ее сроков, о снижении стоимости ресурса и разрешительных документов.

Исполнительный директор НАСС Л.С. Рогозин считает, что упрощение регистрации должно в первую очередь коснуться сроков трехэтапной процедуры, длительность которой достигает 210 дней. Наиболее затратный этап (до 120 дней) – присвоение и оформление разрешений (Россвязь).

Регистрация и оформление свидетельства (Россвязьнадзор), начатые сразу по получении положительного заключения РЧС, сэкономят оператору больше 100 дней. А для этого надо всего лишь разрешить представлять в Россвязь копию заключения. Другое пожелание НАСС: распространить упрощенную процедуру на весь Кудиапазон всех КА ГПКС и «Газкома».

Но рынок сильнее регуляторных преград, и наращивание количества VSAT идет невиданными темпами. Успехи красноярского оператора «КБ Искра», строящего сеть «Ангара-К» на базе устройств Hughes (800 единиц), STM Networks (400) и собственного оборудования (120), увеличили нашу минимальную оценку (см. «ИКС» № 7'2006, с. 48) на 1200 VSAT. Усилия Syrus Systems по строительству полносвязной мультисервисной



Руководители ГПКС не скрывают радости: ресурсы в дефиците, новые КА на подходе – наконец-то все по плану

чит в широкой зоне ЭИИМ до 47 дБВт в С-диапазоне и до 53 дБВт в Ку. Ретрансляторы L-диапазона с расширенной (до 1,024 МГц) полосой предназначены для гражданских подвижных сетей передачи данных (транспорт, системы безопасности и мониторинга объектов). А в 2009 г. в ОГ появятся две емкости Ка-диапазона (до 2015 г. общий Ка-ресурс вырастет в 4 раза) для развития услуг мобильного спутникового Интернета, IP-телефонии и приложений. По словам И.В. Заболотного, уже сегодня некоторые КА позволяют передавать HDTV (недавно состоялась пробная трансляция из Пекина), а с запуском КА серий АТ и АМУ станут доступны-

## Программа первоочередных запусков КА

Год запуска	КА	Орбитальная позиция	Диапазоны частот ретрансляции
2007	Экспресс-АМ33	96,5° в.д.	10 С, 16 Ку, L
	Экспресс-АМ44	11° з.д.	10 С, 16 Ку, L
	Экспресс-МД1	53° в.д.	8–10 С, L
2009	Экспресс-АМ4 (перевод Экспресс-АМ2)	80° в.д.	30 С, 24 Ку, 2 Ка, L
	Экспресс-МД2	103° (145°) в.д.	8–10 С, L
2009	Экспресс-РВ, 3 КА	ВЭО	10 Ку, 1 С, L

Источник: ГПКС





сети (VSAT стандарта DVB-RCS, совместная разработка Syrus, EADS, Scopus Video Networks и «Медиаспутника») добавили к ней 38 станций только в Самарской области, а сети Сибири и Дальнего Востока с ХМАО – еще 60 VSAT. На 390 станций подросла сеть Altegrosky, свыше 600 прибавилось у «СТЭККОМ», около 280 – в сети Spin. Даже по этим скромным данным, количество VSAT на апрель текущего года выросло на 2572 единицы, а расчетный минимум – с 3990 до 6562 VSAT, т.е. более чем в 1,6 раза.

Однако трудная работа не помешала операторам мечтать о лучшей жизни. План чаяний С.В. Пехтерева («Сетьтелеком») состоит из требований к космическому сегменту, спутниковым платформам и регулятору. От первого операторы ждут расширения ресурсов в самых востребованных в РФ позициях – 76–96° в.д. – и увеличения ЭИИМ для этих КА в Ku-диапазоне до 53–54 дБВт. Энергетика должна быть такой, чтобы размер антенны VSAT на территории страны не превышал 1,2 м и исключалось бы перенацеливание. С.В. Пехтерев представил и более конкретные требования к КА (подтвердив их оценками спроса) по количеству стволов для широких и зонных лучей, их энергетике и зонам обслуживания. Реакция Ю.Д. Измайлова: «А сколько будет стоить такой спутник?». Такие оценки, очевидно, вне компетенции VSAT-оператора, ими занимаются продавцы кос-

мических емкостей. И если десятки тысяч клиентов (по оценкам С.В. Пехтерева) готовы покупать н у ж н ы й ресурс, то почему бы ГПКС не сделать хотя бы грубую оценку эффективности инвестиций в н у ж н ы й КА?

Производители спутниковых платформ, к сожалению, не предоставляют на хабе возможность распределять емкость каналов с заданным CIR по времени суток, а подобная циклограмма обеспечила бы значительную экономию ресурсов (и денег пользователей). Рост сетей операторов требует наличия в ПО хаба встроенной СУБД; для сбора статистики и мониторинга, для учета сервисов клиентов. Нужны и встроенные средства мониторинга сети, и ряд важных автоматических функций настройки. Необходимы также и так называемые мини-хабы на 30–50 станций стоимостью не выше \$50 тыс.

Абонентские устройства установить без участия оператора, увы, невозможно, а надо бы plug-and-play, требуются и автоматическая регулировка мощности передатчика, и возможность работать на VSAT в режиме SCPC.

От регулятора хотелось бы получить в подарок типовое испытание РЭС вместо измерения параметров и закругления представляемых координат размещения, поскольку требования к ним выше, чем может дать GPS-или ГЛОНАСС-приемник.

Вот такие мечты. Суждено ли им сбыться?

**Галина БОЛЬШОВА**



А.С. Рогозин: Изъять бы лишнее звено из цепочки разрешений и согласований – и количество VSAT вырастет экспоненциально



- Обзоры
- Анализ рынка
- Рекомендации
- Прогнозы
- Базы данных
- Статистика

**Исследования** ■■■

**Консалтинг** ■■■■

**Стратегии** ■■■■■

**СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ!**

При покупке **2** новых отчетов:

**СКИДКА 15%**

**РЫНОК ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ  
В СЕТЯХ СОТОВОЙ СВЯЗИ УКРАИНЫ:  
СМЕНА ПРИОРИТЕТОВ, 2006-2008**

**РЫНОК ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ  
В СЕТЯХ СОТОВОЙ СВЯЗИ УКРАИНЫ:  
НОВЫЕ ВЫЗОВЫ, 2006-2008**

Тел. (495) 505-1050 ■ info@iks-consulting.ru ■ www.iks-consulting.ru



# e-Government и m-Government – новый формат услуг государства гражданам?

Задействовав Интернет и сотовую связь, можно значительно уменьшить нагрузку на традиционные каналы взаимодействия органов власти и граждан, основным из которых является очный прием чиновниками заявлений и обращений. Как сделать новый цифровой формат коммуникаций удобным для обеих сторон и насколько российские госслужащие готовы использовать ИКТ, обсуждали участники международной конференции «Современные технологии государственного управления e-Government и m-Government».

## Региональная информатизация: вид сверху

Позицию государства озвучил М. Паршин, заместитель директора департамента госрегулирования в экономике Минэкономразвития РФ. Он обратил внимание на общность целей административной реформы и ФЦП «Электронная Россия»: повышение качества и доступности государственных услуг; снижение издержек бизнеса и граждан на преодоление административных барьеров; повышение эффективности деятельности органов исполнительной власти и их открытости для общества.

Для координации административной реформы и мероприятий ФЦП совместным приказом Минэкономразвития и Мининформсвязи РФ № 148/70 от 01.06.06 была создана специальная межведомственная комиссия. В 2007 г. их общие усилия и консолидированный годовой бюджет (в части, реализуемой МЭРТ) в размере 1,18 млрд руб. будут направлены на решение проблем разобщенности ведомств и уровней власти при предоставлении госуслуг, « мозаичности » программ информатизации и др.

Единые органы координации мероприятий административной реформы и программ региональной информатизации создаются и в субъектах Федерации. По словам М. Паршина, большие надежды МЭРТ возлагает на многофункциональные офисы для предоставления госуслуг, где можно собрать специалистов различных ведомств, обеспечив тем самым синхронизацию предоставления взаимосвязанных услуг и существенно снизив затраты на внедрение стандарта их комфортности.

## Встречное движение

В деле региональной информатизации субъекты Федерации во многом полагаются на собственные силы и последовательно решают вопросы организационно-правового обеспечения этого процесса.

Проект «Электронное правительство» успешно реализуется в Республике Татарстан. Одна из его составляющих – интегрированная госсистема телекоммуникаций, оборудование которой установлено во всех районных узлах связи. К концу 2006 г. к системе подключились 400 органов власти разного уровня, в том числе все республиканские министерства и ведомства.

Внутренний контур электронного правительства Татарстана составляют единая для всех министерств и ведомств информационно-аналитическая система и межведомственная система электронного документооборота, которая регистрирует и сканирует все входящие и исходящие документы организаций. Внешний – портал правительства республики и субпорталы органов госвласти, где собрана информация о ключевых госуслугах, а также call-центр Правительства Республики Татарстан.

Какие же сервисы «Электронного правительства» доступны сегодня гражданам и бизнесу республики? Первым оно предоставляет информационные услуги и консультации, помогает в поисках работы, позволяет в электронном виде подавать различные заявки, заполнять всевозможные бланки и формы, получать доступ к базам данных органов госвласти и вносить платежи за услуги. Юридическим лицам предоставляет

возможность в электронном виде подавать налоговые декларации, заполнять регистрационные формы, подавать заявления на гранты и другие формы господдержки, регистрировать права собственности и т.д.

## Преграды на пути

Однако в ряде субъектов РФ региональная информатизация наталкивается на препятствия, для преодоления которых необходимы решения на федеральном уровне. По словам И. Сапожкова (ИТ департамент развития экономики и планирования администрации Красноярского края), создание электронного образа региона сдерживали несогласованность справочных систем отраслевых информационных систем и информационных ресурсов, состав данных, форматов и регламентов обмена данными.

Тем не менее по результатам НИОКР была разработана архитектура краевой информационно-аналитической системы (АИС) KrAI на единой интеграционной платформе Ensemble, определен набор базового и прикладного ПО, отработана технология информационного взаимодействия. Среди задач, которые позволит решать эта АИС после ввода в промышленную эксплуатацию, – развитие краевой системы электронного обмена и сбора данных, а также мониторинг социально-экономического развития образований края с оценкой эффективности деятельности органов местного самоуправления.

По мнению В. Абрамова, директора по продажам филиала InterSystems International Corp. в странах СНГ и



Балтии (поставщик интеграционной платформы Ensemble), типовое решение, созданное для Красноярского края, может тиражироваться в рамках ФЦП «Электронная Россия».

### Путь к информационному обществу или цифровому неравенству?

– этот вопрос о сути информатизации задала участникам форума М. Лазарева, гендиректор компании «Европейские компьютерные права». По ее убеждению, создание и наполнение контентом информационной инфраструктуры еще не обеспечит всеобщего доступа к информации, поскольку компьютерная неграмотность не позволяет получать государственные информационные услуги значительной части россиян. А поскольку образовательных программ и стандартов в области ИКТ в России не существует (как и нормативных правовых актов, определяющих уровень владения госслужащими соответствующими знаниями и навыками), то зачастую сами работники госорганов оказываются не готовыми к роли посредников между государством и гражданами.

В Евросоюзе в качестве квалификационного стандарта в области ИКТ с 2001 г. официально рекомендован ECDL (European Computer Driving Licence), который сегодня взят на вооружение уже в 144 странах. В России по этому стандарту обучаются госслужащие в Ханты-Мансийском АО – Югре. Для этих целей, по словам Н. Масловой, председателя комитета по информационным ресурсам администрации губернатора ХМАО, на базе университета открыт учебно-консультационный центр (80-часовой курс обучения в центре гарантирует повышение уровня знаний в области ИКТ от 15 до 30%).

В 2006 г. в ХМАО стартовал международный проект «e-Citizen –

электронный гражданин», нацеленный на массовое обучение жителей работе с компьютером и использование госинформации из интернет-ресурсов. В марте 2007 г. в том же учебно-консультационном центре начали действовать бесплатные компьютерные курсы для социально незащищенных слоев населения – пенсионеров, инвалидов, безработных, коренных народов Севера.

### От e-Government – к m-Government

Как отметил В. Дрожжинов, председатель правления АНО «Центр компетенции по электронному правительству», нельзя сказать, что в России нет признаков такого векторного движения. Определив суть мобильного правительства как использование беспроводных технологий в деятельности государственных и муниципальных организаций и доступ к их услугам «мобильных» граждан и компаний, он назвал m-Government еще одним каналом доступа к услугам электронного правительства; в России уже наблюдается тенденция использования сотовой связи в политических процессах (выборы, организация демонстраций...).



В.И. Дрожжинов:  
«Мы должны помочь государству выработать позицию в отношении m-Government»

Примеры такого применения мобильного правительства привел М. Каневский, директор департамента услуг для государственных и общественных организаций ЗАО «Мобикон» (бренд «Инфон»). Одна из первых мобильных акций, организованная ЦИК, Российским фондом свободных выборов и компанией «Мобикон» в 2004 г., – «oSMысли выборы». Абонентам предлагалось отправить в поддержку одного из кандидатов SMS на выделенный номер. Неожиданно проект нашел живой отклик из-

бирателей: за один день было отправлено около 114 тыс. сообщений.

Следующим опытом использования государством каналов мобильного общения стала прямая линия с президентом. В 2005 и 2006 г. проект «Отправь SMS с вопросом президенту» за день собрал соответственно более 100 тыс. и 140 тыс. обращений граждан, что вдвое превысило двухнедельные результаты ана-



М. Каневский:  
«Где программа "Мобильная Россия"?»

логичного интернет-проекта. Это показывает готовность граждан к коммуникациям, которые являются одной из важнейших функций мобильного правительства.

По мнению М. Каневского, на повестку дня выходит создание программы «Мобильная Россия», предполагающей развитие мобильных услуг государственных и муниципальных органов гражданам и открывающей перед ними возможность отправить руководителю местного органа власти SMS-жалобу или задать SMS-вопрос. Должна появиться комиссия или консультативный орган при МЭРТ по использованию мобильных технологий для взаимодействия госорганов и граждан. Нужна поддержка СМИ.

Итог дебатам о роли мобильного правительства подвел П. Дибман, второй секретарь представительства Еврокомиссии в России. Он отметил, что мобильная и беспроводная связь – это не средство для решения имеющихся проблем функционирования государственных органов. Напротив, перевод несовершенных процессов в мобильный формат только подчеркнет их недостатки. Успешным мобильное правительство может стать только в том случае, если будет базироваться на осознании государством необходимости активного взаимодействия с гражданами и повышения их доверия.

**Александра КРЫЛОВА**



# В Стокгольме тепло и солнечно Ericsson объявил результаты 1-го квартала

Апрельский день, на который в штаб-квартире Ericsson в Стокгольме было назначено объявление финансовых итогов 1-го квартала, оказался на редкость теплым и солнечным. Похоже, шведская природа осталась довольна результатами, достигнутыми мировым поставщиком телекоммуникационного оборудования.

## Q1 со знаком плюс

По оценке К.-Х. Сванберга, президента и CEO Ericsson, за первые три месяца 2007 г. компании удалось укрепить свои позиции на стабильно растущем рынке. Объем чистых продаж в 1-м квартале 2007 г. вырос на 8% и составил 42,2 млрд шведских крон (\$6,05 млрд) против 39,1 млрд шв. крон (\$5,61 млрд) за аналогичный период прошлого года, исключая ликвидированные направления бизнеса. Операционная прибыль увеличилась на 23% – до 8,2 млрд шв. крон (\$1,18 млрд), чистая прибыль – на 27%, до 5,8 млрд шв. (\$0,83 млрд). Доходность на одну акцию выросла на 28%, с 0,29 шв. крон до 0,37.



К.-Х. Сванберг

Характеризуя ситуацию на рынке в 1-м квартале 2007 г., К.-Х. Сванберг отметил, что рост трафика данных в сетях мобильной и фиксированной связи заставляет операторов развивать инфраструктуру и внедрять новые мультимедийные сервисы, а следовательно, продолжать делать долгосрочные инвестиции в сетевое оборудование.

По оценкам Ericsson, к 2011 г. объем трафика в мобильных сетях достигнет почти 3 млн терабайт, причем доля мультимедийных сервисов в этом трафике составит более 70%. В беседе с российскими журналистами К.-Х. Сванберг



сказал: «Сегодня 3G – это реальность. Благодаря технологии HSPA скорость передачи данных в сетях сотовой связи стандарта UMTS соответствует скоростям, доступным абонентам в фиксированных сетях, 6–7 Мбит/с, что открывает перед пользователями мобильного широкополосного Интернета возможность наслаждаться качеством разнообразных сервисов».

По данным компании, за 1-й квартал 2007 г. количество абонентских устройств с поддержкой HSPA удвоилось. К началу апреля пользователям мобильной широкополосной передачи данных было доступно уже более 250 устройств: 104 модели мобильных терминалов, 43 модели компьютеров со встроенным HSPA-модулем, 74 PC-карты и USB-модема, 29 беспроводных роутеров, три медиаплеера, один фотоаппарат. В Ericsson прогнозируют, что к 2011 г. 50% ноутбуков будут иметь встроенный HSPA-модуль.

Другой тренд, с учетом которого компания строит свой бизнес, – бурный рост неголосовых сервисов в фиксированных сетях связи. Вендор ожидает, что в 2011 г. объем трафика в фиксированных сетях превысит 250 млн терабайт, больше половины его – 160 млн – будет составлять трафик IPTV. На усиление этого направления нацелено приобретение Ericsson в

Подписка на информационно-аналитический журнал

«ИнформКурьер-Связь»

осуществляется:

- каталог «Роспечать»: полугодовой индекс ..... **73 172**
- каталог «Пресса России»: полугодовой индекс ..... **43 247**
- каталог «Почта России»: полугодовой индекс ..... **12 417**
- ООО «Интер-Почта»: (495) 500-0060
- ООО «Информслужги»: (495) 787-3569

- ООО «Вся пресса»: (495) 787-3449
- ООО «Урал-Пресс»: (343) 375-8071
- ООО «Агентство Коммерсант-Курьер», [www.komcur.ru](http://www.komcur.ru)
- Агентство KSS, [www.kiev.ua](http://www.kiev.ua)
- редакция «ИнформКурьер-Связь», отдел распространения: (495) 204-4888, [www.iks-media.ru](http://www.iks-media.ru)



Внимание руководителей предприятий отрасли связи и корпоративных телекоммуникационных сетей!

ПОДПИСКА  
НА ЖУРНАЛ  
2007 г.



феврале 2007 г. американской компании Entrisphere, поставщика оптоволоконных решений на базе стандарта GPON, а также намерение приобрести акции Tandberg Television.

### Новая структура: проверка на эффективность

С 1 января 2007 г. вступило в действие принятое прошлой осенью решение об изменении структуры компании, согласно которому было выделено три бизнес-подразделения: сети, профессиональные услуги и мультимедиа. Таким образом, 1-й квартал стал своего рода проверкой его жизнеспособности, а заодно и индикатором состояния каждого из этих трех основных направлений.

По сравнению с 1-м кварталом 2006 г. подразделение «Сети» добилось 5%-ного прироста объема продаж оборудования. К.-Х. Сванберг отметил, что на быстро растущих рынках, например в Азиатско-Тихоокеанском регионе, довольно высок спрос на GSM-оборудование, в линейке которого Ericsson с недавних пор предлагает решение superEDGE, обеспечивающее в нисходящем канале скорость передачи данных до 1 Мбит/с.

Устойчивый рост объема продаж – 11–15% – отмечен в подразделении «Профессиональные сервисы». Сегодня компания управляет сетями операторов с общей мировой абонентской базой свыше 120 млн человек, и это не считая хостинга. Важным достижением 1-го квартала стало заключение контракта с Vodafone на управление поставками и распространением запчастей для ряда его европейских компаний-операторов, в том числе в Германии, Испании и Португалии.

«Как, по вашему опыту, изменяется потребность операторов в профессиональных услугах при переходе от 2,75G к 3G?» – поинтересовались мы у К.-Х. Сванберга, вспомнив о грядущем появлении сетей сотовой связи нового поколения в России. «При переходе с 2G на 3G фокус бизнеса оператора переносится с услуг передачи голоса на услуги, базирующиеся на передаче данных, мультимедийные сервисы. А это вызов, совершенно новая сфера для операторов. И ее освоение настолько сложно, что отнимает у них очень много времени. Передав управление сетью на аутсорсинг, они получают возможность концентрировать свои усилия на решении многочисленных маркетинговых задач, на обслуживании абонентов, на предложении новых услуг», – ответил г-н Сванберг. И вспомнил, как в 1995 г. в Ericsson велись горячие дебаты на тему, надо ли отдавать на аутсорсинг производство. «Сейчас мы понимаем, что приняли правильное решение», – добавил глава компании. За счет того, что более 75% оборудования Ericsson производится в Китае, по цене оно сопоставимо с предложениями молодых и агрессивных азиатских поставщиков. «За последние три года мы не уступили свою рыночную долю китайским производителям, к которым относимся с большим уважением», – сказал К.-Х. Сванберг.

### Кто загружает музыку президенту?

Мультимедиа – наиболее динамично развивающееся направление в бизнесе поставщика телекоммуникационного оборудования. В 1-м квартале 2007 г. объем продаж программных продуктов сервисного уровня – мобильных платформ, корпоративных решений и др. – вырос на 19%.

Планируя и дальше укреплять свои позиции в сфере мультимедиа, Ericsson приобрел с этой целью бизнес и активы шведской компании Mobeon, в партнерстве с которой он разрабатывал решения обмена сообщениями операторского класса серии CompEdge.

Не меньшие надежды связывает Ericsson и с Tandberg Television, завершение покупки которой за наличные средства ожидается до окончания 2-го квартала 2007 г. Норвежская компания пополнит портфель Ericsson новыми продуктами, привнесет свои компетенции и откроет поставщику телекоммуникационного оборудования доступ к своим клиентам.

Президент Ericsson тоже является пользователем мультимедийных сервисов. Наиболее полезной для себя он считает услугу Ericsson Mobile Office – она позволяет ему получать доступ к своей корпоративной почте отовсюду, где бы он ни находился. Кроме того, глава корпорации с удовольствием просматривает на экране мобильного терминала короткие новостные ролики. А вот загрузку на него музыкальных файлов поручает своим детям.

**Александра КРЫЛОВА,**  
Стокгольм–Москва

**оптимальные коммуникации**

Связующее звено

**Системная интеграция.**  
Решения и оборудование для построения мультисервисных сетей

**Коммутаторы потоков MP-4...128 E1**

- Емкость 4; 12; 16; 24; 32; 48; 64; 128E1
- Коммутация на уровне тайм-слота
- Конвертирование сигнализаций
- Администрирование по Ethernet
- Учет транзитных соединений
- Преобразование цифр аб. номера

реклама

**Цифровые АТС М-200**

- 64; 128; 200; 256; 320 портов в блоке
- Масштабирование от 16 до 10 000 АЛ
- Защита абонентского шлейфа
- Сертификация от УПАТС до ГАТС
- 2/3/4/6 - проводные аналоговые СЛ
- Сигнализация в цифровых СЛ: 1BCK, 2BCK, EDSS, QSIG, OKC7, V.5
- Широкий список ДВО
- Решения для широкополосных сетей

Цифровые АТС и коммутаторы потоков

- Рассрочка платежа
- Доставка оборудования по РФ
- Монтаж и пусконаладочные работы
- Обучение специалистов

В нашем опыте работы - гарантия успеха Вашего проекта и эффективного использования средств

Internet TV Phone

**ЗАО «Оптимальные Коммуникации»**  
Россия, 105264, Москва, ул. 7-я Парковая, 28, факс: (095) 730-64-64  
Служба продаж: тел. (095) 730-61-61, e-mail: com@oc.ru  
Служба технического консультирования: тел.: (095) 730-62-62, e-mail: tech@oc.ru

www.oc.ru



# HP Software ПОД ЗНАКОМ «new»

Бизнес компьютерного гиганта Hewlett-Packard не был ориентирован на ПО. Однако стратегия подразделения программного обеспечения HP, разработанная после приобретения компании Mercury, существенно меняет расстановку акцентов на рынке ПО. Об этом говорилось на партнерской конференции HP Software EMEA в Мадриде.

## Ретроспектива

Доля ПО в бизнесе HP многие годы была минимальной – 1% (для сравнения: ПК и рабочие станции – 32%, принтеры и многофункциональные устройства – 28%, системы хранения данных – 19%, сервисы – 18%, финансовые услуги – 2%). Это не мешало компании лидировать на мировом рынке ПО для управления распределенными системами. По данным IDC, доля компании в этом сегменте составила в 2005 г. 21,3% (что более чем вдвое превосходит показатели ближайших конкурентов), а в России ей принадлежит свыше 45% рынка систем управления ИТ. Однако HP активно осваивала другие сегменты рынка и в этих целях приобрела компании SelectAccess, Talking Blocks, Consera Software, Novadigm, TruLogica, Peregrine Systems, Trustgenix, а в конце прошлого года – корпорацию Mercury Interactive (это крупнейшая на рынке ПО сделка стоимостью \$4,5 млрд). В результате объединения продукты компаний, как элементы пазла, составили полный спектр решений для управления информацией и ИТ-инфраструктурой предприятия: средства управления системами и сетями (HP OpenView) и ПО управления приложениями (Mercury).

## Рынок «new»

Новый портфель продуктов получил название HP Software. Теперь HP Software (структурное подразделение компании) будет фокусироваться на продвижении одноименного бренда, объединяющего ПО для технологической оптимизации бизнеса (Business Technology Optimization – BTO). Это новый для HP рынок, и неслучайно вице-президент HP Software в регионе EMEA Д. Кантрелл приветствовал участников партнерской конференции словами «Добро пожаловать в новый HP Software!». Среди них оказалось немало партнеров бывших Mercury и Peregrine. Ведь подразделение собрало под своей крышей и заказчиков поглощенных

компаний. По данным HP Software EMEA, число пользователей продуктов достигло 150 тыс., сервис-партнеров – 70 тыс., партнеров по продажам – 210 тыс. Предполагается, что старые заказчики воспользуются новым портфелем. Благо, все продукты в той или иной мере интегрируются друг с другом и поддерживают жизненный цикл бизнес-сервисов.

## Стратегия «new»

Строго говоря, новый портфель HP Software не такой уж и новый – хорошо известные программные продукты HP по поддержке операций HP OpenView Service Desk и HP OpenCall как продавались, так и будут продаваться, но под другой торговой маркой. Однако в совокупности с решениями Mercury компания получила портфолио нового, трехмерного, уровня – это методологии, приложения и операции, которые образуют инструментарий BTO. Соответственно, компания смогла изменить свою концепцию на рынке ПО – в общении с заказчиками пе-



Мадрид дает зеленый свет новой стратегии HP Software

рейти со специфичного ИТ-языка на всеобъемлющий язык бизнес-технологий.

По мнению аналитиков, стратегическое обновление HP Software позволит увеличить продажи ПО в 2008-м финансовом году на 10–15% и получить \$2 млрд прибыли. А до 2010 г. мировой рынок HP Software достигнет \$9–12 млрд с ежегодным ростом 11–13%, в EMEA – \$5,4 млрд.

**Людмила ПАВЛОВА,**  
Мадрид–Москва

## Портфель «new»

Портфель HP Software – это класс программных продуктов, помогающих предприятиям интегрировать ключевые функции ИТ с бизнес-стратегиями, приложениями и процессами. Результат: повышение экономической эффективности бизнеса благодаря принятию верных решений о затратах и выполнению соглашений об уровне услуг.

В зависимости от функционального назначения ПО распределены на группы, которые в портфеле HP Software названы центрами:

- ✓ Project & Portfolio Management Center (управление ИТ-проектами),
- ✓ SOA Center (управление сервис-ориентированной архитектурой; технологии для создания сервисов),
- ✓ Quality Center (управление внедрением приложений),
- ✓ Performance Center (оптимизация нагрузочного тестирования),
- ✓ Network Management Center (управление IP-сетями и базовыми сетями операторов связи),
- ✓ Operations Center (управление приложениями, серверами, базами данных),
- ✓ Change & Configuration Center (управление распространением и использованием ПО),
- ✓ Service Management Center (Service Desk, управление активами, управление идентификацией пользователей услуг),
- ✓ Business Availability Center (мониторинг бизнес-процессов, управление транзакциями).

Все центры блока поддержки операций будут строиться вокруг универсальной базы данных конфигурационного управления Universal CMDB.



## «Не навреди!» – призвала АКТР государство

Известие о том, что концепция ФЦП «Развитие телерадиовещания в РФ (2007–2015 гг.)» согласована на 95%, вызвало в кругу игроков медиарынка волну дискуссий. В одной из них приняли участие руководители крупнейших телекоммуникационных компаний, представители госсектора (Роспечать, РТРС, ВГТРК) и дружественные профессиональные сообщества (НАТ, Ассоциация «Уральские телевизионные сети»).

Участникам круглого стола «Перспективы кабельного цифрового ТВ России», проведенного Ассоциацией кабельного телевидения России (АКТР), предстояло, по замыслу его организаторов, решить две задачи. Как максимум – выработать общую позицию государства и бизнеса по вопросам перехода к цифровому вещанию и сопряженными с этим переходом процессами и как минимум – выразить свою точку зрения на этот предмет в присутствии прессы.

Для операторов кабельного ТВ, многие из которых исключительно на частные инвестиционные деньги строят в российских городах современную инфраструктуру, выбор государственных приоритетов в области телерадиовещания – вопрос не праздный, от его решения зависит судьба их бизнеса. Вложив немалые средства в создание мультисервисных сетей доступа, сформировав совместными усилиями пространство для предоставления услуг цифрового ТВ и начав инвестировать в производство предназначенного для него контента, они считают себя союзниками государства в преодолении цифрового неравенства и рассчитывают на защиту своих интересов с его стороны.

Опыт операторов разных регионов РФ показывает, что перевод отечественного телерадиовещания на «цифру» должен быть постепенным. «Нужно давать потребителю то, что он сегодня готов воспринять, – считает С. Дмитриев, гендиректор компании «Мультирегион». – Если «цифра» будет востребована, она сама займет свою нишу и будет окупаема». Пока же во всех новых точках своего присутствия «Мультирегион» начинает работу с предложения абонентам эфирных телеканалов, в первую очередь тех, которые ранее были им недоступны.

По мнению С. Гусева, первого заместителя гендиректора компании «Эр-Те-

леком» (и с ним согласилось большинство участников круглого стола), государству выгоднее не вмешиваться в развитие бизнеса кабельных операторов, а создать необходимые условия для его развития. «Если бы нам были понятны процедуры получения лицензий на вещание в деревнях, селах, небольших городах с менее чем 30 тыс. домохозяйств, то нам было бы интересно работать и там», – признался он.

Д. Самохин, гендиректор «НТВ+», задачу государства видит в создании системы, благодаря которой операторам станет выгодно вещать на удаленные районы РФ, доводить современные ТВ-услуги для жителей деревень и поселков. Он убежден, что на первоочередную цифровизацию населенных пунктов, жителям которых недоступно ни аналоговое, ни кабельное ТВ, должны направляться средства федеральной целевой программы.

Кроме того, в тексте ФЦП и в модернизируемой сегодня нормативно-правовой базе должны найти отражение неизбежные при переходе на «цифру» изменения в цепочке абонент–оператор связи–телеканал–правообладатель–рекламода- тель. Как отметил Ю.И. Припачкин, президент АКТР и президент «Ренова Медиа», нормативная база должна быть впереди технологических решений. Определение прав и обязанностей всех участников рынка цифрового ТВ, функций, осуществление которых берет на себя государство, необходимы для выбора оптимальных для внедрения цифровых технологий в масштабе страны рыночных механизмов, считает президент АКТР.

Между тем и кабельные операторы, и эфирные вещатели сходятся в том, что существующая нормативная база не отвечает сегодняшним реалиям. По мнению М.В. Силина, гендиректора «Комкор-ТВ», у чиновников, занимающихся подготовкой нормативных до-

кументов нового поколения, отсутствует понимание особенностей сегодняшних взаимоотношений участников рынка.

Зачастую важные изменения, вносимые в проект того или иного документа на заседании рабочей группы, теряются в ходе последующей внутренней работы чиновников. В результате подаваемый на утверждение итоговый вариант существенно отличается от согласованного рабочей группой. «К сожалению, на последней стадии повлиять на принятие решения мы уже не можем», – констатировал М.В. Силин.

Больше внимания в программе, по мнению участников круглого стола, следовало бы уделить и технологической составляющей. Основой для внедрения цифрового ТВ в России должен стать единый частотный план. «В нашей стране внедрять «цифру» как технологию при отсутствии понимания, на каких частотах, в каких регионах, как будет разграничено вещание и т.д., невозможно», – убежден Ю.И. Припачкин.

С ним согласился и А.В. Малинин, зам. гендиректора ФГУП ВГТРК, выразивший недоумение по поводу ведущейся в отсутствие единого частотного плана выдачей частот для целей цифрового вещания в различных регионах страны. «Хаотично выдавая частоты сегодня, мы практически блокируем себе нормальное развитие эфирного телерадиовещания на будущее», – сказал он.

Несмотря на то что решить задачу максимум участникам круглого стола так и не удалось, дискуссия между операторами кабельного ТВ, эфирными вещателями, платными вещателями оказалась полезной и результативной. Яркое тому подтверждение – создание рабочей группы АКТР и НАТ по подготовке совместных предложений для правительственной комиссии по развитию телерадиовещания.

Александра КРЫЛОВА



# Кто управляет инфраструктурой, ТОТ ИМЕЕТ ЛОЯЛЬНОГО КЛИЕНТА

Российское информационное поле щедро усеяно программными продуктами для автоматизации бизнес-процессов предприятия. Решения Naumen, как показал форум «Информационные системы для эффективного бизнеса», акцентированы на повышение лояльности клиента за счет оптимизации управления.

По прогнозам Forrester Research, к 2009 г. мировой рынок систем автоматизации бизнес-процессов вырастет до \$2,9 млрд, что в 2 раза превышает уровень 2005 г. Причины очевидны: предприятия стремятся к экономии, культура менеджмента влияет на инвестиционную привлекательность, бизнес становится клиентоориентированным.

## Не так страшен CRM, как его малюют

Мировой рынок CRM-систем растет на 30% в год. Бизнес его основных потребителей (финансовые и страховые компании, телекомы) зависит от умения управлять лояльностью клиента. В то же время системы автоматизации продаж и маркетинга, по мнению коммерческого директора Naumen В. Кадникова, самые сложные: для CRM нет единого определения, 60% специалистов не считают их внедрение успешным (функциональность реализуется на 15–30%, редко – на 70%), решение нельзя предложить как типовое...

Однако, например, в ходе внедрения Naumen CRM в «ИФД КапиталЪ ЕСП» было автоматизировано более 40 процессов управления финансовым ритейлом, с CRM-системой работают свыше 400 пользователей в 15 офисах продаж. Кросспродажи выросли с 2 до 8%, доля продленных договоров – с 35 до 60%.

## Поддержка – это всегда лояльность клиента

Но об этом, как сказал Д. Булкин, руководитель направления продаж Service Desk компании, пока мало за-

думываются. С помощью этой системы, автоматизирующей процессы отношений с клиентами, можно управлять службой поддержки клиентов и поддержкой внутренней инфраструктуры самой компании. Благодаря ноу-хау Naumen – troubleshooter – можно уже на первой линии решать типовые инциденты (это 90% запросов). Задача ПО – сохранить лояльность клиента, а для этого необходима проактивная поддержка, возможность заранее уведомлять пользователя о сбое в сети.

100%-ный веб-интерфейс обеспечивает авторизованным пользователям по защищенному каналу доступ через Интернет к функциям Service Desk, которое в совокупности со встроенным генератором отчетов позволяет управлять конфигурациями: система знает, какое оборудование вышло из строя, и информирует об этом пользователя. Такая единая точка контакта во многом определяет готовность клиента оставаться с компанией.

## Call-центры – в регионы

Следя мировой тенденции сокращения издержек и повышения удовлетворенности клиента, некоторые российские игроки выводят залы по обслуживанию своих столичных пользователей за пределы МКАД, где организация call-центра с 300–500 операторами дает экономию \$100 в месяц на сотрудника (за счет разницы в зарплате). Многие операторы используют корпоративный call-центр как первую линию приема

звонков, а если их становится слишком много, передают обработку телефонного трафика на аутсорсинг.

Naumen предлагает оба типа организации call-центра – корпоративный и аутсорсинговый. Naumen Phone – полностью программное решение на базе SIP и H.323, высокопроизводительное и масштабируемое, работает под Linux, интегрируется с другими системами, один администратор может удаленно управлять несколькими call-центрами.

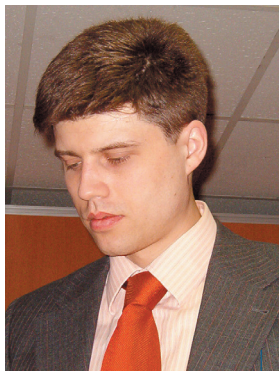
Функционал Naumen Phone Outsourcing охватывает помимо телефонии управление бизнес-процессами. Программная обработка входящих вызовов, телефонная и маркетинговая статистика используются в виртуальных офисах, на горячих линиях, для телемаркетинга и т.д.

## Начните с премий

Как перевести ИТ-инфраструктуру из расходной статьи в актив компании? Для прозрачного документооборота на базе Naumen DMS организации с четырьмя офисами достаточно одного сервера. Можно, конечно, воспользоваться ERP, CRM или 1С, но, по словам зам. гендиректора Naumen Д. Калаева, это все равно что микроскопом гвозди заколачивать – ИТ должны соответствовать уровню и задачам предприятия.

При внедрении любой информационной системы важен административный ресурс. Так, гендиректор «Свердловскавтодора» (20 филиалов, 6 тыс. сотрудников) распорядился начать использование системы электронного документооборота Naumen DMS с расчета и согласования премий. В результате повысилась исполнительская дисциплина, а руководство получило достоверную информацию о том, чем занимаются подчиненные.

**Ирина БОГОРОДИЦКАЯ**



Д. Калаев: «DMS – для того, чтобы в системе было меньше сбоев и каждый мог заниматься делом, а не тонуть в бумажках»





# Ярославль-городок – Москвы уголок

С петровских времен Ярославль остается мощным промышленным центром. Предприятия нефтеперерабатывающей, химической, машиностроительной промышленности с честью преодолели потрясения 90-х годов, обеспечив экономическую основу развития города. Во многом благодаря этому обстоятельству Ярославль сегодня – один из наиболее благополучных городов Центрального ФО и подкрепляет этот статус динамичным развитием телекоммуникаций.

Официальная история города начинается с 1010 г., когда Ярослав Мудрый заложил на Волге крепость – первый российский форпост. Всю свою дальнейшую судьбу Ярославль тесно связал с Москвой, став своего рода бэкапом, резервной российской столицей, что немудрено, ведь в 17-м веке город был вторым по величине в России. Когда случалась беда, сюда перевозилась государева казна. Здесь собирали ополчение Минин и Пожарский. Первый частный театр был основан Волковым тоже в Ярославле.

Инициативы городу хватало всегда. Может быть, поэтому Ярославская область и сегодня относится к сильным промышленным регионам ЦФО, а ее рынок телекоммуникаций занимает в округе третье место.

Объем доходов от услуг связи в 2006 г. вырос в Ярославской области на 32% по сравнению с предыдущим годом и составил ровно \$199 млн. В общенациональном рейтинге ее место выглядит скромно: по объему услуг местный телекоммуникационный рынок находится лишь на 31-м месте, уступая многим регионам и Поволжья, и Сибири, да и других субъектов Федерации. Однако в Центральном федеральном округе ярославский рынок связи пропустил вперед только Москву, Московскую да Воронежскую области. Так что игрокам рынка связи, приоритетно осваивающим близкие к столице территории, целесообразно отдать должное этому звену Золотого кольца.

**Рынок сотовой связи Ярославля** давно и прочно поделен. Операторы «большой тройки» – «ВымпелКом», «Мобильные ТелеСистемы» и «МегаФон» –

практически не оставляют шансов ни одному конкуренту. С ними готов потягаться традиционный для волжских просторов оператор СМАРТС. Однако в этой гонке региональный игрок, пусть даже такой представительный, проигрывает, и подняться выше четвертого места ему вряд ли удастся.

А вот в секторе **фиксированной связи** попытать счастья варяжским компаниям стоит. На рынке услуг телефонной связи практически нет заметных альтернативных операторов – всё больше «ЦентрТелеком» да ведомственные сети. Вот и получается, что



Структура рынка телекоммуникаций  
Ярославской области



95% всех денег, что ярославцы тратят на телефонные разговоры, будь то личные или деловые беседы, идут в казну традиционного оператора. Притом что Ярославль оценивается экспертами как один из наиболее привлекательных для инвестиций городов страны, сложившаяся ситуация – повод для серьезных размышлений операторов.

На интернет-рынке монополию, конечно, так просто не удержишь, но и тут почти две трети средств (63%) ярославцы предпочитают отдавать «ЦентрТелекому». А места на этом рынке хватит всем. Стотысячный рублеж армия регулярных интернет-

пользователей региона, очевидно, преодолеет только в этом году. Из сотни ярославцев еженедельную потребность в ресурсах глобальной Сети испытывают пока лишь семеро. Но их число постоянно растет, и, соответственно, растет прибыль операторов. У «ЦентрТелекома» объем поступлений от предоставления услуг Интернета увеличился за прошлый год на 49%, причем доходы от выделенного доступа выросли почти вдвое – на 91%. Не отстают и альтернативные операторы, их доходы за 2006 г. увеличились, по предварительным данным, на 119%.

Наличие большого запаса для развития телекоммуникаций подтверждает тот факт, что половину доходов до сих пор приносил коммутируемый доступ. В столице сегодня операторы стремятся заманить консервативных dialup-пользователей в свои широкополосные сети, видя в тех, кто уже вкусил прелести Интернета, дополнительный источник роста своего бизнеса. Но и в Ярославле, как, впрочем, во многих других регионах, наберутся десятки тысяч потенциальных приверженцев виртуального общения – корпоративных и частных.

Таким образом, Ярославль, как в старые добрые времена, способен выручить столицу – послужить московским (да и не только) операторским компаниям стабильным поставщиком клиентов и обеспечить высокие темпы роста бизнеса в сегменте голосовых услуг и передачи данных.

Дежурный по рубрике  
**К. АНКИЛОВ**, аналитик агентства «IKS-Консалтинг»



**27 июня 2007 г.** в Москве состоится международная конференция **Mobile TV in Russia 2007.**

Тематика: перспективы мобильного ТВ в России; стандарты мобильного ТВ; противостояние DVB-H, DAB, T-DMB, MediaFLO; мобильное ТВ: вещание или передача по каналам сотовой связи; анализ потребностей пользователей в услуге; бизнес-модели предоставления услуг и технические основы мобильного ТВ; контент для мобильного ТВ; реклама в мобильном ТВ; защита авторских прав на программы мобильного ТВ; абонентские устройства и способы доступа к услугам мобильного ТВ.

В конференции примут участие операторы связи, производители телекоммуникационного оборудования, разработчики решений для предоставления дополнительных услуг в сетях мобильной связи, разработчики контента, поставщики услуг, обладатели прав, контент-агрегаторы, владельцы вещательных сетей и ресурсов, инвестиционные компании, банки.

Организатор – infor-media Russia

**Тел. (495) 514-1374,  
www.infor-media.ru**

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

## ВЫСТАВКИ, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, телефон	Наименование мероприятия
<b>20.06. Москва.</b> AHConferences: <a href="http://www.ahconferences.com">www.ahconferences.com</a>	Всероссийская конференция «IT Service Management' 2007»
<b>20–22.06. Санкт-Петербург.</b> Fort-Ross Ltd, НП «Руссофт»: <a href="http://www.soft-outsourcing.com">www.soft-outsourcing.com</a>	7-я ежегодная конференция «Руссофт Форум-2007»
<b>21.06. Москва.</b> AHConferences: <a href="http://www.ahconferences.com">www.ahconferences.com</a>	Всероссийская конференция «Системы хранения и обработки данных: технологии, инфраструктура, управление»
<b>26–27.06. Москва.</b> Exposystems: <a href="http://www.exposystems.ru/cwm">www.exposystems.ru/cwm</a>	3-й Международный бизнес-форум «Мир мобильного контента-2007»
<b>26–27.06. Нью-Йорк.</b> TelCap Ltd: <a href="http://www.telcap.co.uk">www.telcap.co.uk</a>	Capacity magazine's 7th annual US wholesale telecommunications congress «CAPACITY USA 2007»
<b>27.06. Москва.</b> AHConferences: <a href="http://www.ahconferences.com">www.ahconferences.com</a>	Всероссийский саммит маркетинговых директоров

Более актуальную информацию всегда можно найти на сайте [www.iks-media.ru/events](http://www.iks-media.ru/events).



# 8-я **ВИП** КОНФЕРЕНЦИЯ «Состояние и перспективы развития Интернета в России»

10–13 сентября 2007 года • пансионат «Ватутинки»



Выступления Интернет Профессионалов

Выводы И Предложения  
Выбор Интегрированных Платформ  
Влияние Интересов Потребителей  
Важность Инвестиций в Переподготовку  
Взгляд Интернет Провайдеров  
Внедрение Интернет Приложений

<http://www.rans.ru>

Приглашаем Вас на международный форум 2007 года в области развития IP-коммуникаций и IP-сервисов!

В соответствии с планом мероприятий Мининформсвязи России 10-13 сентября 2007 года в подмосковном пансионате «Ватутинки» состоится восьмая международная конференция «Состояние и перспективы развития Интернета в России». По поручению ДИКТ Мининформсвязи России подготовку конференции осуществляет общественно-государственное объединение «Ассоциация документальной электросвязи» (АДЭ).

В течение четырёх дней работы конференции будут всесторонне рассмотрены технологические, производственные, потребительские, инфраструктурные, организационные, нормативно-правовые, образовательные, исследовательские и иные тенденции развития IP-коммуникаций и IP-сервисов. Проведение конференции будет содействовать выявлению и устранению барьеров, мешающих развитию российских инфокоммуникаций, распространению лучшего опыта и эффективных решений.

Во время конференции будет работать экспозиция, демонстрирующая достижения в использовании IP-коммуникаций и IP-сервисов для повышения эффективности и безопасности деятельности организаций.

На конференции состоится традиционное вручение почётных дипломов АДЭ за достижения в области развития российских инфокоммуникаций.

### ОРГКОМИТЕТ:

тел.: (495) 673-34-28, (495) 673-32-46, (495) 673-48-83, (495) 956-26-12, (495) 995-20-11  
факс: (495) 673-30-29 • e-mail: [info@mail.rans.ru](mailto:info@mail.rans.ru) • <http://www.rans.ru>

реклама



## выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, телефон	Наименование мероприятия
<b>27.06. Москва</b> infor-media Russia www.infor-media.ru	Международная конференция по вопросам развития мобильного телевидения в России «Mobile TV in Russia»
<b>28–29.06. Москва</b> Министерство информационных технологий и связи Российской Федерации www.pr-line.ru	2-й Международный форум «ЛИНИЯ»: Развитие внешних и внутренних коммуникаций в сфере ИТ и связи
<b>28–30.06. Владивосток.</b> «Дальэкспоцентр»: dalexpo.vl.ru/exhibition	5-я выставка-ярмарка систем связи, телекоммуникаций и информационных технологий «Связь-2007»
<b>04–05.07. Москва</b> «CompTek» www.comptek.ru/beseda/12	12-я ежегодная конференция «БЕСЕДА»
<b>28–31.08. Москва.</b> РВК «Эксподизайн»: www.expo-design.ru	5-я Международная специализированная выставка «Охранная и пожарная автоматика (комплексные системы безопасности)»

Более актуальную информацию всегда можно найти на сайте [www.iks-media.ru/events](http://www.iks-media.ru/events).

**4–5 июля 2007 г.** в подмосковном пансионате «Планерное» пройдет 12-я ежегодная конференция «БЕСЕДА», посвященная технологиям широкополосного беспроводного доступа.

Тематика конференции:

- Изменения на рынке ШБД: новые проекты и технологии, поглощения и приобретения.
- Фиксированный WiMAX: успехи и неудачи. Взгляд операторов.
- Мобильный WiMAX: есть ли перспективы? Этот ли путь ведет нас к 4G?
- MESH-сети на службе общественной безопасности.
- Wi-Fi: есть ли бизнес?
- Вопросы регулирования рынка ШБД. Новые разработки.

На выставке, организованной в рамках конференции, будут представлены технические решения и новые услуги.

В конференции примут участие ведущие операторы связи, производители оборудования, компании-интеграторы и представители регулирующих органов.

Организаторы – CompTek и РГ АДЭ «Беспроводные СЕти передачи Данных».

**Тел. (495) 785-2525, org@beseda.comptek.ru**

выставки, семинары, конференции, и т.д. - все в календаре от ИКС. www.iks-media.ru

Календарь



## ВТОРОЙ ЕЖЕГОДНЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ «ЛИНИЯ»: «РАЗВИТИЕ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ КОММУНИКАЦИЙ В СФЕРЕ ИТ И СВЯЗИ» 28-29 июня 2007 года, отель "Ренессанс Москва"

На Форум приглашаются специалисты служб по связям с общественностью, маркетингу и рекламе компаний ИКТ

### ТЕМА ФОРУМА: «КАК ПРЕВРАТИТЬ PR И МАРКЕТИНГ В ЭФФЕКТИВНУЮ КОММУНИКАЦИЮ?»

– ИНФОРМАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ В СФЕРЕ ИКТ;

– СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ КОМПАНИЙ ОТРАСЛИ;

– АНТИКРИЗИСНЫЕ КОММУНИКАЦИИ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ВОЙНЫ. КАК ВЫЖИТЬ И ПОБЕДИТЬ?

– ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЕТСЯ ИМИДЖ ОТРАСЛИ И КОМПАНИЙ ИКТ?

– ЧТО ОЖИДАЮТ ЖУРНАЛИСТЫ ОТ КОМПАНИЙ ОТРАСЛИ И ЧТО КОМПАНИИ ОЖИДАЮТ ОТ СМИ?

– ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ КОММУНИКАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА СИСТЕМНОГО ИНТЕГРАТОРА ОТ ДРУГИХ КОМПАНИЙ-ИГРОКОВ РЫНКА?

Организаторы:

Партнеры:



реклама

По вопросам участия и партнерства обращаться:  
по тел.: +7 (495) 228-7990 (IDEA GROUP), e-mail: [sg@ideagroup.ru](mailto:sg@ideagroup.ru)

РЕКЛАМА

сайт Форума:  
<http://www.pr-line.ru>