

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. Монина,
Н.Ф. Пожитков, Н.Н. Репин, В.С. Ромбров,
С.К. Сергеичук, В.В. Терехов,
И.В. Шибаева, М.А. Шнепс-Шнеппе,
В.К. Шульцева, М.В. Якушев

РЕДАКЦИЯ

iks@iks-media.ru

Зам. главного редактора

В.С. Прохорова – pvs@iks-media.ru

Обозреватели

И.А. Богородицкая, Г.Н. Больщова,
А.Е. Кривова, Л.В. Павлова

Редакторы

Ю.М. Севрюкова – js@iks-media.ru,
Н.Н. Штальтовная – 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. Шестоплрова – 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

 МЕГАФОН сети «Мегафон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080

№ 8/2007 подписан в печать 02.08.2007.

Тираж 15 000 экз. Свободная цена.

Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Древние греки – люди не только красивые и просвещенные, но и мудрые. Творили мифы о своей жизни.

С тех пор так поступает все человечество в больших и малых дозах. Правда, греки слагали мифы о прошлом для будущего, а статичные маски носили все больше на лобном месте театра – сцене. Мы же ежедневно обряжаемся в бизнес-маски и творим бизнес-мифы. В масках и общаемся друг с другом, подменяя жизнь бизнес-игрой.

Каждый из вас назовет с десяток технологических мифов. NGN, конвергенция, 3G, triple play, IMS, наконец, WiMAX – один из самых громких и грамотно сработанных. Его экзальтированно ждут который уже год, используют как шанс, делают ставки, стараясь угадать сроки появления оборудования (Не в чистом WiMAX'е счастье). Его ненавидят и готовы предъявить ему судебные иски за неоправдывающиеся инвестиционные надежды (а заодно «привлечь» прессу, о нем неумело пишущую, – были и в нашей практике такие «угрозы»).

Мифы о дальней связи «ИКС» ставят в ТЕМУ НОМЕРА и предлагает изучать на уроках начальной школы демонополизации. Ее слушатели второго года обучения решают задачи на деление рынка, на сложение доходов, на смекалку в определении очередного конкурента, на терпение в обходе права прохода. А на уроке географии решают главную задачу: тянут тонкие ниточки мощных сетей по Карте дальней связи России.

Мифы бывают не только технологические, но и политические. Утверждение, что можно одинаково эффективно надзирать одним оком за СМИ, связью и культурным наследием, тоже миф, но уже предвыборный (Интеграция пришла в надзор).

Самый верный способ развенчать миф и превратить его из политического инструмента в разводной ключ бизнеса – выйти на него с выверенными цифрами и достоверными фактами в руках, как это делают авторы рубрики «Экономика и финансы» в серии статей, посвященных аутсорсингу.

Назначение рубрики «Персона номера» – снять маску с ее героя. Нередко за маской ярого бизнесмена, к нашей радости, скрывается личность с драматичной или просто забавной (в зависимости от самооценки) судьбой. Случается, что маска так прочно пристает к лицу своего носителя, что приподнять ее без титанических усилий невозможно. И результат получается трагикомичным, как у героя Джима Керри с лицом цвета green.

Журналист обманываться рад, но нам показалось, что нынешний герой «Персоны номера», если и носит маску, то не имиджевую, а вратарскую, защитную. И к жизни относится с верным балансом иронии и серьеза: «У верблюда два горба, потому что жизнь – борьба».

До встречи.
Наталья КИЙ,
главный редактор

НОВОСТИ

- 1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА**
- АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ**
- 4 А. МИШУШИН.** Интеграция пришла в надзор
- 6 ЛИША**
- ПЕРСОНА НОМЕРА**
- 7 С. РЯБКО:** «У верблюда два горба, потому что жизнь – борьба»
- КОМПАНИИ**
- 10 Новости от компаний**
- 22 «РуСат»:** есть первая пятилетка!
- 24 Телефонная гарнитура:** оборудование успеха
- СОБЫТИЯ**
- 15 Не в «чистом» WiMAX'е счастье**
- 17 Дума о мобильных платежах**
- 18 Мобильный контент станет пользовательским**
- 20 Выучим закон Ома и будем жить дружно**
- СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ**
- 25 К. АНКИЛОВ.** Саратов: Клондайк для ISP?..
- 26 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ**
- 77 НОВЫЕ ПРОДУКТЫ**

15

Не в «чистом»
WiMAX'е
счастье



22

«РуСат»:
есть
первая
пятилетка!

Направлены 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

РОСТЕЛЕКОМ

Связь с близкими
на дальних расстояниях
www.rt.ru

спонсор темы

**Дальняя связь без монополии,
год второй 28**

- 29 Начальная школа демонополизации**
- 30 Конкурент – конкуренту...**
- 32 Карта дальней связи России**



- 36 Классная работа. Найди три отличия**
- 36 О. РУМЯНЦЕВА.**

«Ростелеком» идет в народ

- 37 МТС ставит на квазифраншизу.**
- Интервью с Д. КОНДРАКОВЫМ

- 37 Вопросы на засыпку**

- 39 «Голден Телеком».** От пункта А до пункта Б – без пересадки.
- Интервью с Ж.-П. ВАНДРОММОМ

- 40 В. КОТОВ.** «ТрансТелеКом» опирается на сеть

- 41 Orange Business Services.** МГ/МН-связь не самоцель. Интервью с А. ВРОНСКИМ

- 42 Кто на новеньком?**

С. ШАРОНИН.

VoIP: новая дальняя – очень близкая связь



Подписка - 2007

КАТАЛОГИ

- Роспечать полугодовой индекс 73172
годовой индекс 71512
Пресса России полугодовой индекс 43247
Почта России полугодовой индекс 12417

ПОДПИСНЫЕ АГЕНТСТВА

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

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА "ИНФОРМКУРЬЕР-СВЯЗЬ"

отдел распространения, (495) 204-48-88, www.iks-media.ru

ПОДПИСКА ПО УКРАИНЕ

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



ФОКУС

- 46 В поисках нового медиа, или Кому нужна мобильная реклама?
46 Мобильный маркетинг: кот выбрался из мешка
48 Е. ЕРШОВА. Рынок будет расти, а число игроков сократится
50 А.Ю. ПОДДЕРЕГИН, Е.В. КАРПОВ. Мобильный маркетинг в России: версия 2.0
52 Ю. КОВАЛЕНКО, Д. ВАЧАДЗЕ. Миссия – посредник между оператором и брендом
53 Г. ГАРФОРС. В Норвегии есть спрос на мобильную рекламу
54 М.К. ЗАРИН, М.А. КАНЕВСКИЙ. Мобильному маркетингу есть место в госуправлении?

РАКУРС

- 56 Легенды ИТ-рынка: как ломались стереотипы
56 Три дороги от идеи до стартапа
56 Рецепт доктора Касперского: «Делать то, что лучше всего получается»
58 Венчур?.. Так по всем правилам!
60 Словарных дел мастера
61 Таланты и «поклонники»

содержание

ДЕЛО

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

- 62 Ю.А. ВОРОНЦОВ, А.Р. ГАЛИАХМЕТОВ, Ю.А. ГРУНИЧЕВ. Аутсорсинг эксплуатации ИТ-инфраструктуры компании

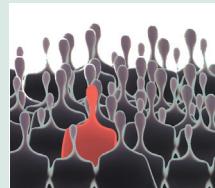


БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- 66 И.А. КАРАВАЕВ, А.К. КОПТЕЛОВ. ИТ-служба передается на аутсорсинг...

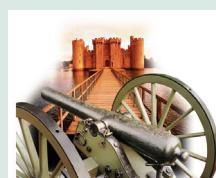
HIGH-TECH-МАРКЕТИНГ

- 69 Н.М. ДРОЗДОВ. На рынок выходит high-tech-продукт



РУБЕЖИ ОБОРОНЫ

- 72 М.Ю. ЕМЕЛЬЯННИКОВ. Полетит? Не полетит? Есть ли будущее у закона «О персональных данных»?



РЕШЕНИЕ

- 75 А.Н. МАРФЕНИН. Интеграция CRM и телефонных систем



66

ИТ-служба
передается на
аутсорсинг...

Хотите попасть В новый каталог **ИКС?**

Для участия в новом тематическом каталоге «ИКС»
(онлайн + печатная версия) **заполните**
карточку вашей компании:

www.iks-navigator.ru/anketa/company_ank.php

Подробнее о проекте: www.iks-navigator.ru

Печатная версия - на «ИнфоКом-2007»!





Интеграция пришла в надзор

актуальный
комментарий

ПОДГОТОВИЛ
Алексей МИШУШИН

Объединение систем электросвязи, технологий и услуг, происходящее на основе взаимного проникновения и поглощения, – сегодня явление номер один в инфокоме.

Госрегулирование по-своему поддержало процесс, что выразилось в создании контролирующего и надзирающего органа – Федеральной службы по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия. Каковы последствия этого шага?

Три кита на три года

В конце июня 2004 г., в ходе изменения системы и структуры федеральных органов исполнительной власти, запущенного Указом Президента РФ от 9 марта 2004 г. № 314, один за другим были приняты три постановления Правительства РФ. Каждым из них утверждалось Положение о новом федеральном органе власти, осуществляющем функции, так или иначе связанные с информационными технологиями и связью. Появились Федеральная служба по надзору в сфере связи, Федеральное агентство по информационным технологиям и Федеральное агентство связи, подведомственные Министерству информационных технологий и связи. Общая задача Россвязьнадзора – контроль и надзор в сфере информационных технологий и связи, функция агентств – управление государственным имуществом и оказание государственных услуг в подведомственных сферах.

Непросто налаживалась работа вновь созданных институтов власти. Трудности перемен в полной мере испытали на себе как сами служащие названных органов, так и операторы. Ведь требования законодательства РФ о госрегулировании в области связи не отложишь в сторону! Вне зависимости от происходившей административной реформы приходилось обращаться за присвоением (назначением) радиочастот или радиочастотных каналов, выделением, передачей ресурса нумерации, предоставлением, переоформлением лицензий или внесением в них изменений и дополнений, регистрацией средств связи, иных радиоэле-

ктронных средств (РЭС) и высокочастотных устройств (ВЧУ) – источников электромагнитного излучения, получением разрешения на эксплуатацию объектов связи, а также совершать другие юридически значимые действия.

По-видимому, система из трех госорганов – трех «китов», на которых опиралось Министерство информационных технологий и связи РФ, не вполне оправдала возлагавшиеся на нее надежды, поскольку спустя всего три года мы оказались перед лицом следующего этапа изменений.

Интеграция и ее последствия

Попробуем понять, что несет с собой Указ Президента РФ от 12 марта 2007 г. № 320, согласно которому Федеральная служба по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия и Федеральная служба по надзору в сфере связи были преобразованы в Федеральную службу по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия (далее – Россвязьохранкультура). Каков эффект принятия Постановлений Правительства РФ № 353 и 354 от 6 июня 2007 г., в которых определены основные функции вновь созданного органа и очерчены его общие организационные и управлеческие контуры? Оставив в стороне слухи и гадания, обратим взоры на сугубо юридические последствия «интеграции». Что получаем в «сухом остатке»?

Пунктом 2 названного указа установлено, что руководство Россвязьохранкультуры осуществляет Правительство РФ. Таким образом, воз-

никший орган исполнительной власти – правопреемник прекративших существование Россвязьнадзора и Росохранкультуры – в иерархическом плане поднялся ступенью выше их, перейдя из подчинения Мининформсвязи и Минкультуры соответственно в подчинение непосредственно Правительства РФ. Россвязьохранкультура на иерархической лестнице теперь стоит вровень с Федеральной антимонопольной службой, Федеральной службой по тарифам, Федеральной службой по финансовым рынкам, Федеральной таможенной службой и некоторыми другими службами.

Высокий правовой статус нового органа власти наделяет ее специалистов дополнительной гарантией самостоятельности и независимости от отраслевых интересов при принятии решений. **Находясь вне организационной структуры соответствующих министерств**, надзор обретает возможность вырабатывать собственные представления о порядке применения тех или иных правовых норм, утвержденных отраслевыми регуляторами, и формировать свою позицию в отношении взаимосвязи отраслевого и гражданского законодательства. Конечно, нельзя исключить вероятности того, что произошедший отрыв от профессионально родной почвы привнесет некоторые негативные моменты в деятельность нового надзорного органа, поскольку вряд ли он сможет столь же глубоко погрузиться в котел творческих идей, новаций и специальных знаний, сколь это свойственно министерствам. Вместе с тем сокращение иерархической пирами-

миды власти, стоящей над надзирающим оком, позволяет в большей степени рассчитывать назвешенность принимаемых решений.

Повышение уровня Россвязьохранкультуры в системе федеральных органов исполнительной власти сопровождается расширением ее полномочий в нормотворческой сфере. Так, согласно п. 9.8. Положения о данной службе на основании и во исполнение Конституции РФ, федеральных конституционных законов, федеральных законов, актов Президента РФ и Правительства РФ Россвязьохранкультура издает в рамках своей компетенции приказы, имеющие нормативный характер, а по оперативным и другим текущим вопросам – приказы и распоряжения ненормативного характера. Как известно, Росохранкультура и Россвязьнадзор были не вправе осуществлять в сфере своего ведения нормативное правовое регулирование, кроме случаев, устанавливаемых указами Президента РФ и постановлениями Правительства РФ, а также не могли заниматься управлением госимуществом и оказанием платных услуг.

Следовательно, вовлеченные в оказание услуг связи лица вправе ожидать появления приказов Россвязьохранкультуры по вопросам своей компетенции, в том числе актов по вопросам обеспечения контроля и надзора в установленной сфере ведения и др.

Изменения, внесенные в п. 1 Положения о Министерстве информационных технологий и связи РФ (утверждено Постановлением Правительства РФ от 26.06.2004 № 311), лишили министерство права нормативного правового регулирования осуществления контроля и надзора в сфере информационных технологий и связи.

Мининформсвязи и Россвязьохранкультуре предстоит совместно разработать и утвердить административные регламенты взаимодействия при осуществлении полномочий по присвоению (назначению) радиочастот или радиочастотных каналов для РЭС,

при регистрации этих присвоений, при организации работ по изысканию новых радиочастотных каналов и разработке радиочастотного спектра и орбитальных позиций спутников для целей теле- и радиовещания, а также при проведении экспертизы с целью определения возможности использования РЭС и их электромагнитной совместимости с действующими и планируемыми к использованию РЭС гражданского назначения.

Пожалуй, самой обсуждаемой темой стало **наделение нового органа контрольно-надзорными полномочиями**, которыми обладали в своих сферах обе прекратившие существование федеральные службы. В подавляющем большинстве случаев полномочия каждой из служб с точным сохранением преж-



Россвязьохранкультура на иерархической лестнице теперь стоит вровень с Федеральной антимонопольной службой, Федеральной службой по тарифам, Федеральной службой по финансовым рынкам, Федеральной таможенной службой и некоторыми другими службами

них формулировок перешли к Россвязьохранкультуре. Госконтроль и надзор за соблюдением требований к построению сетей электросвязи и почтовой связи, к проектированию, строительству, реконструкции и эксплуатации сетей и сооружений связи; надзор за соблюдением операторами требований к пропуску трафика и его маршрутизации, за соблюдением порядка распределения ресурса нумерации единой сети электросвязи РФ, за выполнением правил присоединения сетей электросвязи к сети связи общего пользования, в том числе условий присоединения; регистрация РЭС и ВЧУ, а также другие, хорошо всем известные функции теперь присутствуют в Положении о Федеральной службе по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия.

В таком важном вопросе, как лицензирование, также произошло простое слияние полномочий. Возможно, для стороннего наблюдателя слияние именно в сфере лицензирования выглядит наиболее есте-

ственно, поскольку тем самым устранено неоправданное разделение на две самостоятельные службы лицензирования в области теле- и радиовещания и лицензирования в области оказания услуг связи.

Еще одно новшество – **передача Россвязьохранкультуре части функций, ранее принадлежавших Федеральному агентству связи**. Присвоение (назначение) радиочастот или радиочастотного канала для РЭС на основании решения Государственной комиссии по радиочастотам, регистрация присвоения (назначения) радиочастот и радиочастотных каналов, а также организация деятельности радиочастотной службы, проведения торгов на получение лицензий в области связи, проведение экспертизы с целью определения возможности использования РЭС и их электромагнитной совместимости с действующими и планируемыми к использованию РЭС гражданского назначения отныне входят в компетенцию Россвязьохранкультуры.

Россвязьохранкультура получила **новые полномочия, отсутствовавшие у служб-предшественников**. Так, согласно подп. 5.3.4 Положения о Федеральной службе по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия, на данный орган возложена государственная аккредитация организаций, занимающихся коллективным управлением авторскими и смежными правами, предусмотренная ст. 1244 ГК РФ. Стремительно растущий интерес операторов связи к «оптовому» приобретению прав на использование контента придает этой управленческой функции дополнительную значимость.

Таковы основные перемены в осуществлении контроля и надзора государства в области связи, о которых хотелось бы упомянуть по горячим следам. Насколько успешно будут реализованы на практике полномочия, предоставленные новому органу власти, покажет время. ИКС

«Большая четверка» – так сегодня выглядит ситуация на магистралях дальней связи. В отличие от сотового этот сектор рынка пока нацелен на рост числа игроков (→ см. тему номера, с. 28–45 ←). Строители либерализованного рынка – гости нашей рубрики.



**Ольга
Николаевна
РУМЯНЦЕВА,**

директор
департамента
продаж и
обслуживания
клиентов
ОАО «Ростелеком»

В 1992 г. окончила факультет «Автоматизация систем управления производственным процессом» Московского государственного технического университета «СТАНКИН» по специальности «системы автоматизированного проектирования».

С 1996 по 2004 г. работала в ОАО «СЦС СОВИНТЕЛ» менеджером отдела поддержки клиентов, менеджером по продажам, старшим менеджером по продажам, начальником отдела продаж, директором по продажам.

С октября 2004 г. – в ОАО «Ростелеком». Занимала должности заместителя коммерческого директора – начальника управления маркетинга, коммерческого директора компании. С июля 2006 г. – директор департамента продаж и обслуживания клиентов оператора.

Родился в 1977 г. в Новокузнецке. Окончил факультет экономики и финансов Северо-Кавказского технического университета, затем аспирантуру по специальности «управление народным хозяйством», а в 2006 г. – Международный университет бизнеса и управления в Москве по программе МВА.

С 2001 по 2003 г. работал в ОАО «Электросвязь» Ставропольского края – экономистом, затем начальником отдела бюджетирования. осуществлял разработку и формирование системы управления финансами региональных филиалов, внедрение системы бюджетирования и инвестиционного планирования филиалов в ЮФО.

В 2003–2006 гг. – заместитель директора департамента по экономической политике, заместитель генерального директора, коммерческий директор ОАО «Южная телекоммуникационная компания». Разрабатывал маркетинговую стратегию, стратегию регионального развития и инвестиционных приоритетов компании.

С сентября 2006 г. – директор по корпоративным продажам, директор по прямым продажам ОАО «Межрегиональный Транзит-Телеком».



**Жан-Пьер
ВАНДРОММ,**

главный
управляющий
компании
«Голден Телеком»

В начале 90-х годов г-н Вандромм работал в компании Belgacom (Regie des T.T.), занимал должность коммерческого директора компании «Комбеллга» (совместное предприятие Belgacom, Alcatel, МГТС и «Коминком»). С 1994 по 1998 г. являлся первым заместителем генерального директора компании «Совинтел» (сегодня на 100% принадлежит «Голден Телекому»).

С 1998 по 1999 г. в качестве действующего президента и главного управляющего директора GTS Russia принимал участие в разработке стратегии по первичному размещению акций GTS Russia – в результате была создана компания «Голден Телеком». С 1994 по 2001 г. занимал различные посты в Global Telesystems, Inc., включая должность президента GTS Business-Services.

Г-н Вандромм – основатель и генеральный директор расположенной в Великобритании компании VoIP.co.uk, предоставляющей услуги IP-телефонии для предприятий малого и среднего бизнеса. В 2001–2003 гг. был председателем, президентом и главным управляющим директором VENTELO Europe.

С сентября 2005 г. – главный управляющий компаний «Голден Телеком».



**Денис Юрьевич
КОНДРАКОВ,**

директор по
прямым продажам
ОАО «Межрегио-
нальный
ТранзитТелеком»

Родился в 1974 г.
Окончил Военную
академию Министерства
обороны РФ, факультет
прикладной математики.
Специализация –
системы поддержки
принятия решений
в условиях неопреде-
ленности.



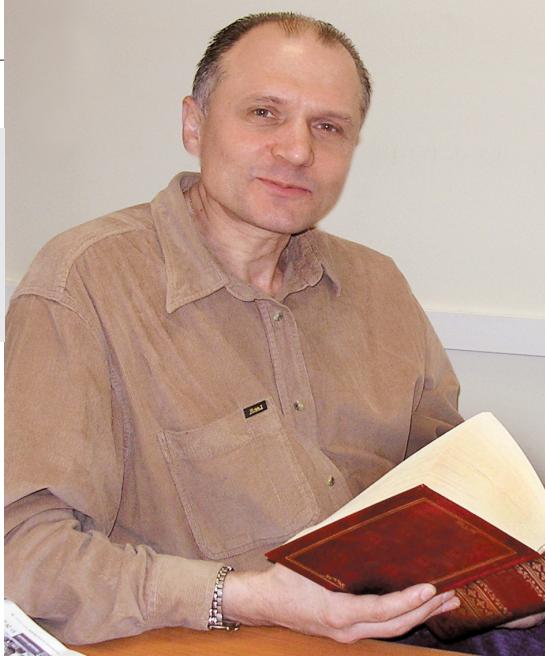
**Виталий
Николаевич
КОТОВ,**

старший вице-
президент,
руководитель
департамента
голосовых услуг
ОАО «Компания
ТрансТелеКом»

С 2000 по 2002 г. работал в службе маркетинга ЗАО «Телмос». Затем занимал должность заместителя коммерческого директора ОАО «Ростелеком».

В «Компанию ТрансТелеКом» пришел в 2004 г. на должность вице-президента, руководителя департамента.

Женат, двое детей.



Сергей Рябко: «У верблюда два горба, потому что жизнь – борьба»

Никто никогда ничего не знает наверняка.

И. Бродский, «Назидание»

Лазеры на красителях, сверхкороткие импульсы света, спутниковые системы, коммуникационные протоколы, средства сетевой защиты – крутые повороты карьеры. Сергей РЯБКО живет вопреки китайскому проклятию «чтоб тебе жить в эпоху перемен».

ДОСЬЕ «ИКС»

Сергей Дмитриевич Рябко родился в 1960 г. в Чернигове. В 1984 г. окончил Московский физико-технический институт, в 1988 г. – аспирантуру МФТИ; канд. физ.-мат. наук, физик-лазерщик. С 1988 г.– начальник лаборатории НИИМП НПО «ЭЛАС», с 1995 г. – руководитель проектов, затем вице-президент компании «Элвис Плюс», в 1998–2002 гг. – вице-президент компании Trustworks, с 2003 г. – генеральный директор компании «С-Терра».

Семья: жена, двое детей и нью-фаундленд Тошка.

В физику через медицину

Родился я в Чернигове, это 140 км к северу от Киева. Мои родители – врачи санэпидстанции. Отец десять лет был главным врачом Черниговской области, а мама до сих пор работает на станции. В школе каких-то особых увлечений, повлиявших на «выбор жизненного пути», не было, вернее, в детстве было интересно абсолютно всё. На рыбалку ходили (там у нас прекрасная река Десна, правый приток Днепра), а зимой на лыжах. Тогда в Чернигове был снег, сейчас его гораздо меньше...

После школы я вполне мог бы пойти по родительским медицинским стопам, но только не по санитарно-эпидемиоло-

гической части. Там работа больше бумажная – отчеты, методики и т.п., а это не по мне. Я, скорее всего, пошел бы в хирурги. Еще я собирался стать геологом. Но прямо перед окончанием школы товарищ сагиттировал меня попробовать поступить на Физтех. Физика с математикой мне давались легко, вот я и поехал. С первого раза не поступил. Было обидно, но на Физтехе понравилось. Тогда это было место, где обитали по-настоящему красивые люди, научная элита, и мне захотелось войти в этот круг. Год проработал на «скорой помощи» санитаром (отдал дань семейной традиции) и на второй год поступил.

Физтех, по-моему, сочетает в себе две вещи: хорошее образование и «потогонку», в ходе которой тебя учат делать невозможное. Нас как следует помучили и научили выживать.

Мне кажется, что физтехи сильны именно тем, что они способны выпутаться из любой ситуации, решить любую проблему и найти выход, даже если его нет. Но помимо всяких трудностей, на Физтехе было просто весело.

Потом была аспирантура, к концу которой я был готов стать нормальным советским ученым, и если

бы все шло по плану, то к 40 годам защитил бы докторскую. Но продолжительный кусок жизни заниматься чем-то одним нашему поколению было не суждено. Нам довелось, как в китайском проклятии, жить в эпоху перемен.

Творческий путь – незавершенка с ажиотажем

Эпоха перемен постоянно ломает планы, и, оглядываясь назад, я вижу много незавершенных проектов. Правда, мне повезло поработать в нескольких ажиотажных темах и встретить замечательных людей.

Первая такая тема была в моей «лазерной» период жизни до окончания аспирантуры в 1988 г. Моя диссертация касалась генерации сверхкоротких импульсов света. Тогда это была область, где чуть ли не каждые две недели появлялся мировой рекорд. И мне удалось разобрать несколько новых физических эффектов, но кому нужны были эти результаты в позднюю перестройку?

Мне повезло с учителями. Моим научным руководителем на Физтехе был М.Ф. Стельмах, большой ученый, руководитель головного предприятия Минэлектронпрома СССР по лазерам.

После защиты он передал меня «с рук на руки» Г.Я. Гуськову, директору НПО «ЭЛАС» в Зеленограде, тоже легендарному ученому и руководителю прикладной науки, но в другой сфере



В творческих поисках лыжни



Отличник!

– в беспилотном космосе. В то время «ЭЛАС» разрабатывал «наш ответ Рейгану» на его программу «звездных войн». Ответ состоял из 24 спутников наблюдения, геостационарных спутников для глобальной связи и сотен спутников-убийц. Я руководил созданием подсистемы управления и связи для этой многоспутниковой сети. Это был мой первый опыт работы с коммуникационными протоколами и второй бесполезный проект. Страгетическая оборонная инициатива США сделала свое дело – окончательно подорвала экономику СССР, после чего стала американцам не нужна.

В 1991 г. там же, в «ЭЛАСе», пошла следующая ажиотажная тема: конверсионная низкоорбитальная спутниковая система «Курьер» – наш «советский Iridium». Темпы работ по этому проекту были просто бешеные: от совещания по выбору процессоров для бортовых машин спутников до предполетных испытаний прошло меньше двух с половиной лет. Но к концу этих испытаний деньги платить перестали, работы свернули, и в 1993 г. я оказался в компании «Инфотекс», которая в проекте «Курьер» занималась шифрованием канала связи для спутника.

В 1995 г. я вернулся в Зеленоград, к своему руководителю в НПО «ЭЛАС», к «орлу гнезда Гуськова» А.В. Галицкому, в его компанию «Элвис Плюс». Там я руководил рядом довольно крупных проектов, в частности был главным конструктором сети Банка России в московском регионе и много занимался сетевой безопасностью. Считаю себя одним из основателей бренда «Застава» (название принадлежит А.В. Галицкому). В «Элвис Плюс» я дослужился до вице-президента, и в 1998 г. перешел в позицию вице-президента и СТО в компании Trustworks Systems, русско-американско-голландский VPN-проект. Здесь все начиналось неплохо: американский маркетинг и менеджмент, европейские операции и российская разработка, продажи в Голландии, Швейцарии, Франции. Но Trustworks не пережила мирового ИТ-кризиса и в итоге команда была распродана по частям.

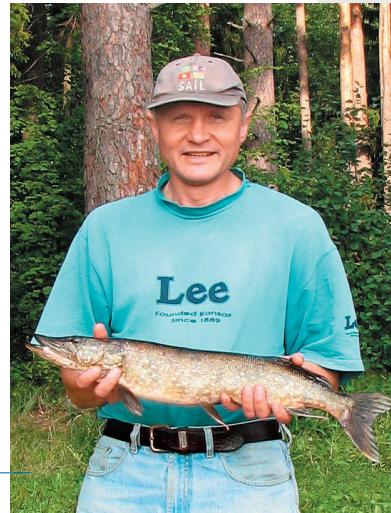
Это был очень интересный опыт, который позволил изнутри понять, как работает ИТ-рынок, посмотреть на мир, изучить породы западного управленца, венчурного капиталиста, лично

пообщаться с гуру защиты информации – Дифи, Шнейдером, Циммерманом, Маурером.

Гендиректор волею судеб

С 2003 г. мы вместе с моими друзьями по НИИМП В. Широковым и Д. Соколовым и с коллективом разработчиков из Trustworks поднимаем наш нынешний проект – компанию «С-Терра СиЭСПи». Конечно, отчасти это была авантюра. Мы вышли на уже давно поделенный рынок средств сетевой защиты с новым продуктом. Однако нам удалось прорвать на рынок свой бренд CSP VPN, а компания наша стала первым и пока единственным в Рос-

В рыбальке
рыба –
не главное



ции технологическим партнером Cisco Systems. Я не хвастаюсь, но немножко горжусь этим.

Я – гендиректор этой компании, хотя по натуре я не бизнесмен. В шкуру бизнесмена я влез от досады на множество «незавершенок» за плечами, от желания реализовать то, что не удалось в Trustworks, из стремления сохранить сильнейший в нашей отрасли коллектив, ребят, которых от души уважаю и люблю.

«Правильный» ли я в итоге руководитель, не знаю. Вроде бы моя «лабораторка по бизнесу» идет по плану: выход на рынок, самоокупаемость, возврат инвестиций, развитие. Компания «взлетела» и заняла свое место на рынке. Но не сломайся мир в конце 80-х, я бы, скорее всего, решал отнюдь не финансовые уравнения, а мои сотрудники юстировали бы лазеры, интерферометры и спектроскопы. Как говорил старина Воннегут – «такие дела».

А что кроме работы?

О семье. Жена Лена тоже «физтешка», мы вместе с 1981 г. Двоих сыновей, Иван и Дмитрий, не пошли по стопам родителей. Старший учится в МГУ, младший – неплохой музыкант, играет на гитаре, метит в Гнесинку. К сожалению, с семьей все получается по остаточному принципу: «папа всегда занят» и времени им достается очень немного. Но тыл у меня крепкий и правильный.

Об увлечениях. С детства люблю рыбалку. Это, во-первых, природа и вода, во-вторых, куча всяких приключений, в-третьих, это люди, с которыми ты там «увлекаешься». И рыба – не главное, за ней ближе в магазин «Океан». Там просто хорошо.

Когда-то без книги жить не мог, а сейчас не успеваю прочитывать профессиональную литературу даже на две трети того объема, который хотелось бы. Поэтому, наверное, лет десять не читаю книг.

Мне как-то на день рождения для хохмы подарили толстенный том Канта. Прихожу на работу, включаю компьютер и, пока он загружается пару минут, открываю этот том на любой странице и читаю первое попавшееся предложение. Производит неизгладимое впечатление.

О музыкальных пристрастиях. В основном слушаю рок 70-х годов и джаз. У меня уже больше 100 Гбайт музыки на винчестере, например полная дискография Deep Purple. Кроме того, мы с женой исправно выбираемся на московские джазовые фестивали. Я собрал целую коллекцию фотографий джазменов, которые сделал сам на этих концертах.

Записала
Евгения ВОЛЫНКИНА

B2B | НАДЕЖНАЯ СВЯЗЬ С БИЗНЕСОМ

Более 14 лет Ростелеком предоставляет услуги междугородной и международной связи для малого, среднего и крупного бизнеса. Мы используем проверенные технологии и собственную цифровую магистральную сеть, именно поэтому полностью контролируем процесс и отвечаем за результат.



Реклама. Лицензия № 29777 Министерства РФ по связи и информатизации

ОАО «Ростелеком» предлагает корпоративным клиентам комплекс современных телекоммуникационных услуг:

Доступ в Интернет

Качественный высокоскоростной доступ в Интернет от провайдера первого (магистрального) уровня.

Виртуальная Частная Сеть (IP VPN)

Объединение филиалов и региональных офисов в единую защищённую частную сеть. Полный спектр телекоммуникационных услуг. Гарантированно высокая степень надёжности.

«Бесплатный вызов» по кодам 8-800-100 и 8-800-200

Единые номера 8-800-100 и 8-800-200 позволяют проводить рекламные или маркетинговые акции, организовывать информационно-справочные службы на всей территории РФ.

НАДЕЖНАЯ СВЯЗЬ МОЖЕТ БЫТЬ ВЫГОДНОЙ

Дополнительная информация – по телефону 8-800-200-00-33

www.rt.ru

«ВымпелКом» хочет быть лидером ВО ВСЕМ

«ВымпелКом» обнародовал стратегию своего развития в Московском регионе. Цели у компании амбициозные: удержать лидерство по активной абонентской базе (по оценке компании, у него 40–42% активных абонентов, у ближайшего конкурента – 36–37%); добиться лидерства по доходам; увеличить рост возврата на активы; быть лидером в инновациях, в том числе и во внедрении 3G; наконец, стать лучшей сервисной компанией.

Добиваться этого «ВымпелКом» намерен, осваивая новые сегменты рынка, усиливая работу с корпоративными клиентами, строя свою сеть дальней связи и активно развивая неголосовые услуги, вплоть до



В. Рябоконь: «Сеть DVB-H в Московском регионе должна быть готова к запуску в I квартале 2008 г.»

запуска услуг мобильного ТВ на базе стандарта DVB-H (с этой целью «ВымпелКом» в декабре 2006 г. приобрел компанию «Доминанта» с операторской лицензией в дециметровом диапазоне на оказание услуг в Московском регионе). На достижение пятой цели работает программа «Безупречный Билайн», в числе направлений которой – мониторинг качества связи и покрытия, повышение качества работы абонентской службы.

Проводить стратегию в жизнь будет В. Рябоконь, новый региональный директор по Московскому региону. В целом стратегия рассчитана на два года, первые измеримые результаты ожидаются через 6 месяцев.

www.beeline.ru



А. Малис, гендиректор

Corbina: «Со временем человек сам должен стать частью медиального пространства»

С задержкой на полтора года (ждали, пока Microsoft представит свое IPTV-решение 3-го поколения) Corbina запустила услуги платного ТВ на базе Microsoft TV.

Интерактивность представлена услугой «видео на заказ»: зритель в удобное для себя время сможет выбрать фильм из фильмотеки, где будет

Corbina открывает российскому зрителю Microsoft TV

собрано 5500 наименований, причем поиск возможен по ключевым словам, времени создания, режиссеру, актерам и т.д. Функциональность пользовательского меню: мгновенное переключение, «картинка в картинке», электронная программа передач, возможность выбора языка, поддержка DRM (защита от пиратства), MPEG2.0/MPEG4.0, устойчивость к рассыпанию картинки, функция родительского контроля.

Но больше всего Corbina гордится внедрением формата высокой четкости, хотя пока HDTV поддерживает лишь один телеканал – Lux TV (у «НТВ-Плюс», запустившей HDTV в мае 2007 г., их три).

Пакет «Базовый» (56 каналов) стоит 140 руб. в месяц. В августе будут запущены пакеты «Премиальный» (110 каналов) и «Расширенный» (более 99 каналов) стоимостью 400 и 250 руб. соответственно. ARPU ожидается \$13. Окупить систему на базе Microsoft TV, которая обойдется оператору примерно в \$12 млн, планируется через три года.

Услуга IPTV, доступная московским интернет-абонентам сети Corbina, в следующем году будет запущена в 30 городах России. К 2009 г. оператор намерен довести абонентскую базу IPTV до 130 тыс., т.е. 25–30% абонентов доступа в Интернет.

www.corbina.ru

Кадровые назначения

Россвязьохранкультура

Сергей СИТНИКОВ, Александр РОМАНЕНКОВ, Светлана ВЛАСОВА, Анатолий ВИЛКОВ назначены заместителями руководителя.

Россвязь

Александр МУШКАРИН назначен начальником управления связи.

«ЦентрТелеком»

Александр КИСЕЛЕВ избран председателем совета директоров.

«Сибирьтелефон»

Иван ДАДЫКИН назначен первым заместителем гендиректора.

«Ростелеком»

Вячеслав СМИТ назначен заместителем гендиректора – директором филиала ММТ.

«Центральный телеграф»

Павел КУЗНЕЦОВ назначен гендиректором.

«Комстар-OTC»

Александр КУРОЧКИН назначен директором филиала «Комстар-Поволжье». Дмитрий КАРМАНОВ назначен директором по управлению персоналом.

«РТКомм.РУ»

Виталий СЛИЗЕНЬ избран председателем совета директоров.

«Система Масс-Медиа»

Элдар РАЗРОЕВ назначен гендиректором.

«ВымпелКом»

Александр БОРЕЙКО назначен директором по международным связям и отношениям с инвесторами.

«Tele2 Россия»

Александр ШИНКЕВИЧ назначен управляющим директором Северо-Западного макрорегиона.

«Скай Линк»

Юрий БИЛИБИН назначен первым заместителем гендиректора.

«Руссофт»

Николай ПУНТИКОВ избран председателем правления.

IBS

Гамид КОСТОЕВ назначен директором по корпоративным коммуникациям.

«Евросеть»

Алексей ЧУЙКИН назначен президентом.

Dixi

Глеб ГРОШЕНКО назначен и.о. гендиректора.

«РегионКом»

Андрей ТРЕТЬЯК назначен заместителем гендиректора по технической политике. Борис ДРУЖИНИН назначен техническим директором.

СТИ

Михаил ЧЕКАНОВ назначен директором центра технического обслуживания и ИТ-аутсорсинга.

Nortel

Евгений ЛИСИЦИН назначен управляющим директором в России и СНГ.

МБА

«Северо-Западный Телеком» продал «АФ Телеком Холдингу» 15% пакета акций «Телекоминвеста».

«Ростелеком» купил акции «Голден Телеком» на сумму приблизительно \$20,4 млн. «Голден Телеком» завершил сделку по покупке пакета акций **ЗС Russia**, включая дочерние предприятия – **Direct Net** и **Satcom-Tel** и активы компаний **NDNT Inc.** и **NDNT Ltd.** (Великобритания).

МТС приобрела 26% акций «Уздуниробита», доведя тем самым свою долю в операторе до 100%.

«Ренова-Медиа» приобрела петербургского кабельного оператора **ТКС «Нева»** и 100% «Технопарка», оператора оптоволоконной сети в районе Новокосино (Москва).

ГК «КомпьюЛинк» купила контрольный пакет акций **Redlab**.

Петербургский универсальный оператор **«Элтел»** продал московскому оператору **«Рубиком»** часть своей сети в Москве.

TeliaSonera приобрела 100% обыкновенных акций **MCT**, которой принадлежит 99,97% акций GSM-оператора **Coscom LLC** (Узбекистан), 60% «Индиго-Таджикистан» и 59,4% «Сомонком» (Таджикистан), а также 12,25% акций мобильного оператора **Telecom Development Company Afghanistan Limited**.

Правительство Франции продало 5% акций **France Telecom**, уменьшив свою долю в капитале компании до 27,4%.

Правительство Греции выставило на продажу 10,7% акций телекоммуникационного холдинга **Hellenic Telecommunications Organization (OTE)**.

Nuance Communications приобрела **Tegic Communications**, разработчика словаря T9 – программы, устанавливаемой в мобильные телефоны.

CommScope (США) приобрела **Andrew**, производителя кабелей и оборудования для передачи данных.

www.iks-media.ru

ТIBCO укореняется в России

Американский производитель ПО для предприятий TIBCO Software (штаб-квартира в Пало-Альто, шт. Калифорния) на четвертом году работы на российском рынке решил основательно закрепить здесь свое присутствие: в марте 2007 г. был открыт московский офис, а сейчас компания проходит процедуру регистрации в качестве местного юридического лица.

Основные направления деятельности TIBCO – разработка средств построения сервис-ориентированной архитектуры (SOA) и систем управления бизнес-процессами (BPM). Среди более чем трех тысяч корпоративных клиентов компании в мире – 9 из 10 ведущих инвестиционных банков, 17 из 20 крупнейших различных банков, 8 из 10 основных телекоммуникационных компаний. В России решения TIBCO используются преимущественно в телекоммуникационном и финансовом секторах (в числе российских клиентов – «Ренессанс Капитал», «Компания ТрансТелеКом»).

Как отмечает Д. МакДоннелл, региональный директор TIBCO Software в России, СНГ и странах Балтии, в нашей стране компания будет развивать оба своих направления и этот рынок признает для себя стратегически важным. По словам Ф. Пулидори, старшего вице-президента TIBCO Software в регионе EMEA, в планах компании – укрепление отношений с существующими заказчиками, а также привлечение новых кли-

ентов из других отраслей, предприятия которых в Западной Европе уже «почувствовали вкус» SOA и BPM (энергетика, коммунальное хозяйство, фармацевтика, производство электроники, производство потребительских товаров и др.).

www.tibco.com



Д. МакДоннелл приглашает
российский бизнес
«расprobовать» SOA и BPM

Avaya и Landata подвели итоги пятилетнего сотрудничества

В 2006 г. продажи Landata по всей продуктовой линейке Avaya выросли по сравнению с 2005 г. на 42% (для Москвы – 60%), при этом что в общем объеме поставок компании продукция Avaya составляет всего 20%.

В прошлом году Landata участвовала примерно в 10 крупных проектах. В числе наиболее интересных – поставка оборудования Avaya более чем в 2 тыс. отделений Федерального казначейства во всех субъектах Федерации. Среди регионально-распределенных проектов – поставки для Федеральной налоговой службы (партнер «Ниеншанц») и Роснедвижимости (партнер «Фактор-ТС»).

www.avaya.ru, www.landata.ru

power-one™ Системы бесперебойного электропитания

Следующее поколение в развитии постоянного тока

- DC напряжение: 24, 48В
- Частотно-Резонансное Преобразование
- Мощность от 350 Вт до 500 кВт
- КПД > 93%
- Наработка на отказ 1 700 000 часов
- Полный удаленный контроль и тестирование
- Естественное и принудительное охлаждение
- Конвертеры DC/DC
- Инверторы DC/AC
- Аккумуляторные шкафы
- Световое Ограждение Матт
- Исполнения: модульное, шкафное, настенное, уличное

Полное дистанционное управление

- Программное обеспечение PowCom для Win95/98/NT/XP/Vista
- Иерархическая графическая надстройка Alarm Central для центра управления
- Автоматические батарейные тесты
- Результаты теста: таблицы и графики
- Удаленное изменение параметров системы
- Тревоги и сообщения в текстовом варианте
- Журнал событий
- Поздравление RS232, Ethernet, GSM-модем



реклама

Представительство Power-One Россия

119048, Москва, ул. Усачева, д.62, стр.1, офис 15
Тел. +7 (495) 245 57 74, 781 06 43
Факс +7 (495) 245 95 90

Sales.Russia@Power-One.com
www.power-one.com

Украина Паэр-Эксперт
Киев +380 (44) 501 40 75, 273 55 82
marketing@powerexpert.ua

ИНВЭКС ТЕЛЕКОМ
Киев +380 (44) 461 94 72, 287 07 43
info@invex-telecom.ua

Казахстан Казпромсвязь
Алматы +7 (327) 266 25 85
kps@ducatmail.kz

Беларусь Вендин
Минск +375 (17) 211 10 07, 210 28 98
vendia@tut.by

Hot-Line с 9 до 19 часов в рабочие дни
(моск.время): +7 (495) 778 21 52
Вся продукция полностью сертифицирована

«Экспонаты – трогать!»

В канун своего 125-го дня рождения Московская городская телефонная сеть открыла в Политехническом музее выставку «Связь поколений. Поколения связи», организованную совместно с компаниями «Система Телеком», МТС, «Комстар-ОТС», «Комстар-Директ», «Скай Линк», МТТ и «Эрикссон».

В залах-модулях, посвященных прошлому, настоящему и будущему телефонной связи, экспозиция интерактивная. «Экспонаты – трогать!» – призывают организаторы.

Посетители выставки могут перенестись в летнюю Москву 1882 г., когда на Кузнецком Мосту открылась первая городская телефонная станция, или оказаться в 60–70 годах прошлого века, когда МГТС набрала



А. Гольцов, гендиректор МГТС (в центре):

«Цель выставки – помочь москвичам сориентироваться в огромном количестве современных услуг связи»

первый миллион из ныне имеющихся у нее 4,3 млн абонентов.

Москвичам предлагают протестировать услуги голосовой почты, переадресации вызова, видеоконференцсвязи, которые МГТС с лета прошлого года предоставляет своим «цифровым» абонентам; прямо из зала выйти в Интернет с Wi-

Fi-телефона со встроенным ADSL-модемом (совместный проект МГТС и «Комстар-ОТС»). «Скай Линк» покажет им мобильное ТВ и видеонаблюдение, а «Комстар-Директ» убедит в преимуществах ТВ высокой четкости.

Выставка продлится до 10 ноября.

www.mgts.ru

Говорит и показывает Норильское IPTV

В мультисервисной сети Норильска в коммерческую эксплуатацию запущено комплексное IPTV-решение, включающее услуги IPTV и видео по запросу. Это первый в России IPTV-проект, реализованный благодаря альянсу оператора («Норильск-Телеком»), системного интегратора (СТИ) и контент-агрегатора («Медиаресурс»).

Технологическая платформа для решения разработана СТИ. Она состоит из головной станции для приема контента, систем подготовки, шифрования, хранения и распределения видео, магистральной IP-сети, сети доступа и клиентской части. Причем абонент не имеет никакой возможности за-

писи контента. Для защиты видео используется система условного доступа Verimatrix. «Медиаресурс» внес в проект 1200 фильмов с DVD-качеством видео со структурированной библиотекой их описаний.

Жителю Норильска просмотр одного фильма в течение суток обойдется в 50 руб., а в течение трех – 80 руб. Подключение услуги для абонентов кабельной сети «Норильск-Телеком» бесплатное. Предполагается, что до конца года ею воспользуются около 1000 абонентов, а ARPU составит \$10–15. В дальнейшем оператор планирует распространить этот пилотный проект на все свои 8 сетей в Красноярском крае.

www.cti.ru



Гендиректор «Норильск-Телекома»

С. Кузнецов: «Пользовательский интерфейс нашей услуги понятный, удобный и простой даже для пенсионеров»

Кбайт фактов

ЮТК вывела из эксплуатации последнюю в Ставропольском крае декадно-шаговую АТС, которая 35 лет работала в телефонной сети г. Светлограда.

«Ростелеком» в рамках ГАС «Правосудие» до конца 2007 г. объединит сетью передачи данных на базе IP VPN/MPLS 180 верховых, краевых, областных и равнинных им судов, а также управлений Судебного департамента в субъектах РФ.

«Система Телеком» будет инкорпорирована в **АФК**

«Система» в качестве нового подразделения «Комплекс управления телекоммуникационными активами».

«Голден Телеком» подписал соглашения о присоединении и пропуске трафика с операторами **«Телеком Грузия»** и **«ТаджикТелеком»**.

«Энергон-Телеком» представила полную ассортиментную линейку свинцово-кислотных аккумуляторов DELTA, разработанных специально для отрасли связи.

«Комкор» подключил к Интернету более 250 московских отделений «Почты России», а также получил лицензии на оказание полного комплекса услуг телефонной связи в Московском регионе.

«МегаФон», запустив в коммерческую эксплуатацию сеть в Республике Алтай, завершил освоение своей лицензионной территории, охватывающей все 86 регионов РФ.

УМС, 100%-ная дочерняя компания **МТС** на Украине, начала работать под брендом МТС.

«Скай Линк» и **Acer** предложили комплект для мобильного доступа в Интернет: ноутбук Aspire 5054WXMi и модем «Скай Линк» AnyDATA ADU-E100A с поддержкой высокоскоростной (до 2,4 Мбит/с) мобильной передачи данных и предоплаченным доступом в Интернет.

Кбайт фактов

«Телесистемы Украины» (бренд PEOPLEnet) запустили на оборудовании **Huawei Technologies** первую в СНГ сеть стандарта CDMA2000 1x EV-DO Rev. A.

Alcatel-Lucent поставит инфраструктурное оборудование Universal WiMAX для проекта «Синтерры» по созданию в сотрудничестве с региональными операторами мини-сетей WiMAX в диапазоне 2,5 ГГц.

Intracom Telecom, дочерняя компания «Ситроникса», построит WiMAX-сеть для черногорского GSM-оператора **MTel**. Стоимость контракта – 4,5 млн евро.

«МетроКом» в рамках создания комплексной автоматизированной системы информационной поддержки антирористической защищенности метрополитена Санкт-Петербурга построит волоконно-оптическую сеть связи и транспортную мультисервисную сеть. Стоимость контракта – 456 млн руб.

«Глобал-Телепорт» ввел в эксплуатацию центральную земную станцию сопряжения в Павловском Посаде (Московская область).

«РегионКом» оснастит программно-аппаратными комплексами (компьютер, средства биометрической идентификации, специализированное ПО медицинской информационной системы) 250 рабочих мест врачей в областной клинической больнице им Н.Н. Бурденко (Пенза).

Babilon-Mobile (Таджикистан) первым в СНГ запустил радиосеть GSM на базе IP. В сети использовано решение **Huawei EnerG GSM**.

«Казахтелеком» внедрит на своей сети унифицированный конвергентный тарификатор услуг Amdocs Charging 7 и систему предбиллинга для услуг передачи данных и контента Amdocs Service Mediation Manager 7, что позволит предлагать клиентам современные услуги.

www.iks-media.ru

«Гудвин Бородино» на рубежах здоровья

«Гудвин-Европа» поставила систему микросотовой связи «Гудвин Бородино» общей емкостью до 1000 абонентов для строящегося хирургического корпуса московской ГКБ № 24.

Система включает контроллер на 8 потоков E1, 6 мультиплексоров и 92 базовые станции, обеспечивающие качественную непрерывную цифровую связь во всех отделениях корпуса. Сеть локальной мобильной связи обес-

печивает доступность персонала на всей территории комплекса и оперативность принятия решений, от чего зачастую зависит не только здоровье, но и жизнь пациента.

Благодаря малой мощности излучения оборудование стандарта DECT не влияет на работу сложной медицинской техники и может использоваться в отделении интенсивной терапии.

www.ge.goodwin.ru

ПЛОДЫ АНТИПИРАТСКОГО ВОСПИТАНИЯ

Интернет-магазин программного обеспечения Softkey.ru во второй раз провел анкетирование своих пользователей с целью определения их отношения к нелегальному ПО. Полученные ответы (более 20 тыс.) показали заметную перемену в настроениях российских пользователей по сравнению с опросом 2005 г.

Теперь 62% покупателей Softkey.ru считают, что всё или почти всё ПО на их домашних компьютерах должно быть легальным (в 2005 г. таких сознательных было 54%), а доля сторонников нелицензионного ПО снизилась с 3% до 1%. Зато с 7% до 10% возросло число тех, кто «затрудняется ответить» на этот вопрос (а скорее всего, просто стесняется признаться в склонности к пиратскому ПО).

С корпоративными пользователями ситуация хуже: компьютеры с преимущественно нелегальным ПО желают иметь 3% и «затрудняются» признаться в этом 20% респондентов. С «легальным» воспита-

нием наших чиновников дела тоже обстоят неважно: на словах они против пиратов, а на деле занимают пятую строчку в списке приверженцев пиратского ПО на собственных ПК (на 4-м месте – представители нашей бедной медицины).

www.softkey.ru



Ф. Мучник, гендиректор
Softkey: «У меня никогда не было нелицензионных программ на компьютере»

Главное событие осени

Открытая конференция

«Новый уровень зрелости

OSS/BSS

для российских
телеkomмуникационных компаний »

28 сентября 2007 года, Москва

При участии

NAUMEN

Forward TELECOM

PricewaterhouseCoopers

ORACLE

Узнайте больше и зарегистрируйтесь
на сайте www.naumen.ru

Информационные
спонсоры

CNEWS

HKC

PCWEEK

CIO

COMNEWS

Взаиморасчеты по всем правилам

«Южная телекоммуникационная компания» установила на своей сети систему PETER-SERVICE ITC (производства «Петер-Сервис»), предназначенную для поддержки взаиморасчетов между компаниями-операторами, включая операторов транзитных узлов связи и поставщиков услуг конечным пользователям. Благодаря внедрению новой системы ЮТК получила возможность поддерживать взаиморасчеты с присоединенными операторами по новым правилам, установленным Мининформсвязи России и улучшить базу данных нормной емкости.

www.stcompany.ru
www.billing.ru

Защита со всех сторон

Подразделение ProCurve Networking компании HP объявило о выпуске ряда продуктов для проактивной защиты сети извне и изнутри.

В числе обновлений уже известных продуктов система управления сетью Manager Plus 2.2 и Identity Driven Manager 2.2 (появится в III квартале 2007 г.). В первой оптимизированы механизмы управления политиками безопасности и производительностью сети. В IDM 2.2 добавлены поддержка MS Network Access Protection и средства интеграции с MS Active Directory.

Новый продукт – ПО Network Immunity Manager для автоматического обнаружения и



Д. Панов (ProCurve Networking

by HP): «По данным IDC, в I квартале 2007 г. HP ProCurve вышло на второе место в мире по количеству портов коммутаторов разного класса»

устранения угроз, дополненное межсетевым экраном FortiGate, обеспечивает интеллектуальную защиту от внутренних угроз, анализирует данные, поступающие от сетевого оборудования ProCurve и других систем защиты, и вместе с Manager Plus 2.2 нейтрализует угрозы в проводном и беспроводном сегментах.

Другая новинка – контроллер доступа Network Access Controller 800 (выпуск запланирован на III квартал 2007 г.) со встроенным RADIUS-сервером – поддерживает протоколы 802.1X, In-Line и DHCP и аккумулирует в себе технологии ProCurve IDM и Endpoint Integrity Agents, позволяя организовать гранулированное управление доступом пользователей корпоративной сети и способами их подключения к инфраструктуре по проводным и беспроводным сетям.

www.procurve.com

Кбайт фактов

«Евросеть» за первое полугодие 2007 г. продала 6 млн сотовых телефонов через почти 5 тыс. салонов в 11 странах СНГ и Балтии. Суммарный оборот за этот период – \$2,6 млрд (годовой рост – 41,6%).

Rambler.ru на базе решения **Nokia Intellisync Wireless Email** запустит услуги мобильной электронной почты, синхронизации календаря и списков дел в качестве стандартного предложения.

«Микротест» по заказу

«Варьеннефтегаз» построил систему беспроводного видеонаблюдения для повышения безопасности деятельности и контроля работ персонала на 32 объектах нефтедобычи Верхне-Колик-Еганского месторождения.

Cognitive Technologies по заказу Госкомсвязьинформа Чувашской Республики создаст региональную электронную торговую площадку для выбора поставщиков при размещении республиканского заказа.

Zonemedia, производитель и дистрибутор тематических каналов, запустил в России проект Zone 360 по предоставлению услуг мобильного ТВ. Контент Zone 360 доступен для сотовых операторов при наличии соответствующего оборудования.

«АйТи» начала аутсорсинговый проект по обслуживанию магистрального сегмента корпоративной сети передачи данных Пенсионного фонда РФ в Северо-Западном федеральном округе.

EastWind отметила 10-летие со дня своего основания.

GN выпустила гарнитуру Jabra GN 2000 USB, созданную специально для работы с Microsoft Office Communicator 2007 и позволяющую интегрировать голосовую связь в систему программ Microsoft Office.

«РТКомм.РУ» в рамках проекта «Образование» завершил подключение к Интернету образовательных учреждений Тюменской области.

www.iks-media.ru

АТС М-200
ДИСПЕТЧЕРСКАЯ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СВЯЗЬ

M-200

CTI

ISDN

IP

MTA GROUP

WWW.M-200.COM

www.procurve.com

Не в «чистом» WiMAX'е счастье

Ажиотаж по поводу WiMAX в России, судя по всему, затихает. Дешевых абонентских устройств для него так и не появилось, так что о массовом рынке говорить пока не приходится. Однако операторы BWA не расстраиваются: дела и без «чистого» WiMAX'a идут неплохо, а кроме того, есть конкурентные технологии.

Ситуация с оборудованием для сетей BWA (прежде всего WiMAX) и состояние этого рынка в России обсуждались на очередной конференции БЕСЕДА. В поле зрения помимо WiMAX оказались Mesh, 3G и Wi-Fi.

В прошлом году небольшие операторы BWA опасались, что производители перестанут выпускать оборудование, не сертифицированное WiMAX Forum (а таких сетей в России множество), что крупные операторы начнут вытеснять меньших собратьев. Однако не произошло ни того ни другого. Кроме того, растет число потенциальных платежеспособных пользователей BWA-сетей (SMB, частные клиенты).

По мнению аналитика «iKS-Консалтинг» К. Анкилова, после прихода в этот сектор крупных игроков (МРК, «Голден Телеком», «Синтерра») наблюдается стагнация операторов, имеющих до 100 клиентов. Однако большинство компаний смотрят в будущее оптимистично. Видя пассивность производителей в отношении сертификации оборудования в WiMAX Forum, они стали больше ориентироваться на возможности оборудования, а не на лейбл с «бабочкой» WiMAX.

pre-WiMAX и MeshMAX

В частности, такое оборудование представил новый участник БЕСЕДЫ – американский Proxim Wireless, один из основателей консорциума WiMAX Forum. У компании немало оборудования, которое ее региональный менеджер Л. Цышура охарактеризовала как pre-WiMAX. В нем использованы собственные технологии Proxim, позволяющие предоставлять такие сервисы, которые, по словам Л. Цышуры, и не снились настоящему WiMAX. Причем абонентские устройства для таких pre-WiMAX-сетей действительно недороги, а без этого массового рынка не создать.

Для тех, «кому нужны сервисы, а не чистота стандартов», предназначена pre-WiMAX-система Tsunami MP.11, которая пользуется у нас большим спросом. Специально по просьбам российских операторов, испытывающих проблемы с получением частот, Proxim «скорректировала» рабочий диапазон системы до 5,15–6,08 ГГц. Tsunami MP.11 обеспечивает QoS на уровне требований WiMAX.

Гвоздем презентации Proxim стал анонс универсального абонентского устройства MeshMAX для сетей WiMAX (3,5 ГГц), Mesh (5,15–5,85 ГГц) и Wi-Fi. Компания не собирается сертифицировать его в WiMAX Forum. Это устройство размером с ноутбук оснащено разъемами для трех антенн.



С. Рыбалко (CompTek):

«Через год-полтора мы поймем, для чего же был нужен WiMAX»

Монтируется на автомобиле, вертолете и любом объекте, движущемся со скоростью до 200 км/ч. Такого, похоже, нет еще ни у одного производителя. Российские операторы могут протестировать MeshMAX в московском офисе Winncom Technologies (дистрибутор Proxim).

Хоть WiMAX'ом назови...

Кстати, WiMAX'ом теперь называют даже то, что на самом деле таковым не является. В свое время WiMAX Forum не запатентовал название «WiMAX», и теперь его «неправильное» употребление ненаказуемо. Например, по мнению специалистов, московская WiMAX-сеть «Синтерры» к упомянутому стандарту отношения не имеет. А ведь «Синтерра» намерена тиражировать ее в 126 тыс. населенных пунктов России. Для этого у компании есть частотный ресурс в диапазоне 2,5–2,7 ГГц, выделенный решением ГКРЧ для использования в городах с населением до 100 тыс. человек.

Партнерскую программу «Синтерры» по развертыванию региональных мини-сетей WiMAX представил Д. Гуркин. Участниками проекта являются также РТКОММ, региональные интеграторы и операторы, имеющие лицензии на услуги связи. По словам Д. Гуркина, для этого проекта была придумана модель, по которой «Синтерра» строит сети «чужими руками и за чужие деньги» («руки» – интеграторов, «деньги» – региональных операторов). Каждый город-участник проекта будет накрыт одной базовой станцией, комплект оборудования которой стоит около \$30 тыс. Цена абонентского оборудования не должна превысить \$50.

Специалисты отнеслись к последней цифре скептически: на рынке нет такого дешевого абонентского WiMAX. Правда, Д. Гуркин рассказал, что ведутся активные переговоры с компанией-производителем ZyXEL, но ее цена по прайслисту – \$100. Базовые станции поставляет Alcatel-Lucent, у которой производственные мощности в Китае, так что есть вероятность, что тысячи российских городов будут накрыты «китайской сетью». По заявлению «Синтерры», за месяц получено 700 заявок, а так как объявленный срок запуска сети составляет 2 месяца, то первые результаты планируется представить к 1 сентября 2007 г.

Охота на клиента

Как отметил С. Рыбалко (CompTek), в техническом плане WiMAX – это шаг вперед. Но шаг оказался слишком большим: технология обогнала потребности массового рынка. Так что тем, кто продвигает WiMAX, придется сначала «воспитать» абонента и создать рынок для своего оборудования и услуг, которые еще нужно придумать.

БЕСЕДА-12 Технологии широкополосного беспроводного доступа Генеральный Информационный Партнер ИКС Информационные Партнёры Сети Cnews computerwörld it manager itnews электроника	БЕСЕДА-12 Технологии широкополосного беспроводного доступа Организатор Конференции COMPTEK Золотой Спонсор Конференции InfiNet wireless Конференция проводится при поддержке ШТАХ Ассоциация документации
--	---

Никахих суеверий, но следующая
БЕСЕДА будет 13-й

В России главные клиенты операторов BWA – госструктуры, SMB. Но эти абоненты уже заканчиваются. Особенно это ощущается в крупных городах. За клиентом приходится бегать, и довольно далеко – в коттеджные поселки (именно там водятся люди, готовые заплатить \$500–800 за подключение). Например, на 60 км от МКАД протянула свою мультисервисную pre-WiMAX-сеть фиксированного радиодоступа «5G» ArtCommunications. На обитателей коттеджей приходится более четверти новых пользователей сети, стоимость подключения – около 19 тыс. руб., абонентская плата – 1700 руб./мес. Цена трафика в сети «5G» даже ниже, чем в домовых сетях Москвы. Можно получить дополнительные сервисы (превалируют Wi-Fi, видеонаблюдение и связь с офисом).

Идет охота и за гост klientами, которым предлагаются не только видеоконференцсвязь, но и услуги по видеонаблюдению и передаче информации с самых разных датчиков, по трансляции видеороликов для рекламы и т.д. Разработчик и производитель BWA-систем Infinit Wireless рассказал об арельской демонстрации в Тольятти системы мониторинга общественной безопасности InfiSAFE с использованием двухдиапазонной Mesh-сети. Система позволяет проводить



Л. Шчурин (Proxim): «Более-менее приличное оборудование для мобильного WiMAX появится только в начале 2008 г.»

стационарное и мобильное видеонаблюдение с компьютерным распознаванием лиц людей, номеров автомашин и потенциально опасных ситуаций.

Регуляторы и ситуация на рынке

Практически все участники российского рынка BWA испытывают проблемы с получением частот (не всем везет, как «Синтерре»), с регистрацией базовых станций и выполнением некоторых, не самых разумных регуляторных требований. Поэтому с большим энтузиазмом было встречено сообщение главного специалиста-эксперта отдела Мининформсвязи А.М. Блинова о предстоящем расширении доступного операторам диапазона радиочастот, отмене регистрации абонентских станций и упрощении процедуры согласования частотных присвоений с Минобороны и ФСО России. Но он быстро охладил пыл собравшихся, сказав, что выполнение этих планов – дело сложное и долгое.

Зато участники конференции узнали, как политика регуляторов в соседних странах кардинально меняет ситуацию на рынке. Так, Д. Литвинович (Baltic Broadband, Эстония), рассказывая о развертывании и эксплуатации WiMAX-сети BaltMAX, коснулся ситуации с регулированием. В январе 2006 г. в Эстонии состоялся форум с участием регулятора и операторов, имеющих лицензии. Были пересмотрены правила распределения частот: большинство ограничений сняты, а каждый оператор получил частотный диапазон, в котором он может самостоятельно планировать свою работу. Пока же наши операторы могут только позавидовать.

Евгения ВОЛЫНКИНА

СТРОИМ ВМЕСТЕ ГОРОД БУДУЩЕГО

www.eebc.net.ua

EEBC 2007
Telecom & Broadcasting

5-Я ВОСТОЧНОЕВРОПЕЙСКАЯ
ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ
ПО ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯМ
И ТЕЛЕРАДИОВЕЩАНИЮ

РЕКЛАМА

ОБОРУДОВАНИЕ, УСЛУГИ, ТЕХНОЛОГИИ И РЕШЕНИЯ ДЛЯ:
• ВСЕХ ВИДОВ СВЯЗИ - ШИРОКОПОЛОСНЫХ СИСТЕМ
• ИНТЕРНЕТ - ТЕЛЕВИДЕНИЯ • ТЕЛЕРАДИОВЕЩАНИЯ

СЕНТЯБРЬ 27-29
КИЕВ, УКРАИНА
«КиевЭкспоПлаза»

Генеральный информационный спонсор:

СофПресс **Компьютерный Мир ТЕЛЕКОМ** **ТЕЛЕМИР**

Официальные медиа-партнеры:

ЭФИР **СПУТНИК** **Мобайл Форум** **PROIT**

Медиа-партнеры:

SATELLITE **COMNEWS** **ConnectWorld**
СТАНДАРТ **Мобильный форум** **Space Newsfeed** **MEDIASAT** **ІКС**
Space Newsfeed **Мобайл Форум** **Space Newsfeed** **ІКС**
СЕТИ & БИЗНЕС **Інтернет-Магазин** **TV.NET.UA**
screenDigest **Інтернет-Магазин** **Радіоаматор**
Інтернет-Магазин **Інтернет-Магазин** **DOTSMEDIA.RU**

Информационный медиа-партнер:

ІКС

ВЫРЕЗАТЬ

ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ

27-29 Сентября Киев, Украина
«КиевЭкспоПлаза» ул. Салютная, 2-Б

КОМПАНИЯ «ТЕХЭКСПО»
+38 044 501 64 50
+38 044 501 64 51
INFO@EEBC.COM.UA

Tech Expo

www.eebc.net.ua

4844593

Дума о мобильных платежах

Жизнь подтверждает: прогноз «ИКС» о том, что «страсти по мобильному кошельку» (см. «ИКС» № 7'2007, с. 62–67) будут только разгораться, оправдывается.

В середине лета Комитет по энергетике, транспорту и связи Госдумы РФ провел круглый стол по проблемам развития мобильной коммерции – замещения наличного оборота на безналичный с помощью систем мобильных платежей, действующих на базе сетей подвижной связи.

Говоря о развитии мобильной коммерции в России месяц назад мы упоминали о предложениях по совершенствованию законодательной базы, выработанных в Комитете по кредитным организациям и финансовым рынкам Госдумы РФ. На круглом столе первый зам. председателя Комитета по энергетике, транспорту и связи Госдумы В.Л. Горбачев привел убедительные аргументы в пользу изменения действующего законодательства. Внедрение систем мобильных платежей позволит сократить объем обращающихся наличных средств, что серьезно затруднит «отмывание» денег, полученных преступным путем, и существенно снизит издержки на обслуживание оборота наличных средств. А они, по данным Visa International, составляют 5–7% от ВВП, для России это около 1 трлн руб.

Кроме того, мобильные системы безналичного расчета будут способствовать созданию современной инфраструктуры приема платежей в самых разных сферах общественной жизни и помогут в реализации ряда федеральных программ и проектов. Можно ожидать, что мобильные телефоны заменят неэффективные для микроплатежей банковские расчетные и кредитные карты, которыми пользуется лишь 15% россиян.

Мобильная коммерция активно развивается во всем мире, и везде есть примеры успешного использования платежей с помощью мобильных телефонов. По экспертным оценкам, приведенным президентом Инфокоммуникационного союза А.Е. Крупновым, общий

оборот таких платежей к 2010 г. может составить порядка \$260 млрд. Эта организация (тогда еще Ассоциация 3G) в 2005 г. первой взялась за эту непростую с точки зрения действующего законодательства тему. Начали с разработки системного проекта электронной платежной платформы для существующих и перспективных сетей сотовой связи.

Результаты работы взяла на вооружение образованная решением итоговой коллегии рабочая группа Мининформсвязи РФ по рассмотрению вопросов использования сетей подвижной радиотелефонной связи для оплаты товаров и услуг. В ее вошли представители сотовой «большой тройки», операторов фиксированной связи, банковского сектора. Цель – формирование концепции универсальной платежной платформы (УПП) для действующих и перспективных сетей связи, а также подготовка предложений по изменению нормативных документов и законодательства РФ. В качестве финансово-юридической основы для УПП рассматривается порядок обращения предоплаченных банковских карт в электронной форме, разработанный АКБ «Таврический» (см. «ИКС» № 7'2007, с. 62).

Научную работу «Разработка УПП для оплаты товаров и услуг с использованием существующих и перспективных сетей связи» уже ведет ЛОНИИС. Соисполнитель – компания «Мобильные платежные системы», которая апробирует принципы УПП в проекте «МОВИДеньги».

Проанализировав практику регулирования систем электронных и мобильных платежей в ЕС, финансового регулирования в России и СНГ, а также опыт применения закона «О банках и банковской деятельности» с внесенными в него поправками, рабочая группа сделала вывод о заинтересованности операторов в оказании таких услуг

абонентам и отсутствии для этого технических сложностей.

Содержит в основном нормативная правовая база. По словам Е.С. Васильева, и.о. директора Департамента госполитики в области ИКТ Мининформсвязи, во-первых, чрезмерно усложнены процедуры идентификации, во-вторых, запрещен прием от клиентов денежных средств для передачи в банк с целью перевода или пополнения банковской предоплаченной карты (за исключением частных случаев, предусмотренных ст. 13.1 ФЗ «О банках и банковской деятельности»).

Распоряжение ввести деятельность электронных платежных систем в рамках действующего законодательства дал первый вице-премьер С.Б. Иванов. Центробанк и Мининформсвязь инициировали создание межведомственной рабочей группы для выработки до конца 2007 г. предложений на его основе.

«У нас есть все условия для решения этого вопроса уже в 2007 г.: во-первых, желание рынка и механизм реализации; во-вторых, поддержка законодательной власти в лице Комитета по энергетике, транспорту и связи Госдумы РФ; в-третьих, инициатива исполнительной власти в лице авторитетной межведомственной комиссии, перед которой поставлены четкие задачи и сроки», – резюмировал Е.С. Васильев.

Участники круглого стола рекомендовали Правительству РФ рассмотреть необходимые изменения нормативного правового регулирования организации расчетов в сфере предоставления товаров и услуг посредством сетей подвижной связи, а также вопрос о создании опытной зоны по организации мобильной коммерции с использованием универсальной платежной платформы на основе современных сетей связи.

Александра КРЫЛОВА

Мобильный контент станет пользовательским

Основными точками роста VAS-рынка в России, странах СНГ и Европы на ближайшие два года станут CRBT, мобильная реклама и User Generated Content (UGC) – к таким выводам пришел З-й международный бизнес-форум «Мир мобильного контента-2007».

Из первого же доклада (С. Ромео, Frost & Sullivan) стало понятно, что рынок мобильного контента Европы не намного опережает в своем развитии российский. Средняя по Европе доля мобильной передачи данных в совокупных доходах сотовых операторов в 2006–2007 гг. застыла на отметке 17–18% (лидируют здесь Великобритания – 23,1%, Германия – 22,3% и Ирландия – 22,1%), причем 70–80% в этой доле приходится на SMS. В 2006 г. соотношение доходов от SMS и услуг передачи данных составляло 79:21, а в этом – 70:30. В перспективе картина будет меняться, но не так быстро, как хотелось бы: 20%-ную планку доля доходов от мобильной передачи данных преодолеет только в 2009 г., в том же году С. Ромео ожидает, что соотношение доходов от SMS и от сервисов на основе мобильной передачи данных составит 51:49.

По мнению аналитика, такая динамика будет обусловлена изменением роли пользователя дополнительных услуг мобильной связи с пассивной на активную. Операторы планируют добиться этого путем переноса в мобильную среду преимуществ концепции Web 2.0. Размещая в мобильном Интернете свой контент, получая с мо-

бильного телефона доступ к своему блогу, абонент станет самостоятельным звеном мобильной цепочки получения добавленной стоимости, что, в свою очередь, будет способствовать росту дохода операторов. Среди глобальных игроков, уже сегодня пытающихся «сдвинуть» пользователя с места в этом направлении, С. Ромео упомянул Skype, Yahoo, YouTube, BitTorrent и др.

Дж. Дойл (Ericsson) назвал сообщества и контент, созданный и/или опубликованный пользователями, в числе наиболее динамично развивающихся во всем мире сегментов мобильных услуг и сервисов. Уже в 2006 г. его объем достигал \$3,8 млрд, а к 2011 г., по оценкам Informa, он может составить \$13 млрд.

Другим таким быстрорастущим направлением Дж. Дойл считает мобильный маркетинг и рекламу см. также с. 46–55, в эффективности которых начинают убеждаться солидные рекламодатели. Согласно данным опроса крупных европейских брендов, к 2008 г. 89% из них будут использовать SMS и MMS как канал для коммуникаций с целевой аудиторией.

И наконец, третьим и самым высокодоходным сегментом мобильных сервисов будущего станут мобильное ТВ

26-27 СЕНТЯБРЯ 2007, КИЕВ

КОНФЕРЕНЦИЯ

High-Tech Marketing

НОВЫЙ ВЕКТОР КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ: ОТ ПРОДАЖ К ОБСЛУЖИВАНИЮ



Основные темы:

- Особенности поведения потребителей после приобретения высокотехнологичных услуг
- Инструменты маркетинга отношений и доходная составляющая сервисов
- Клиентоориентированные стратегии абонентского обслуживания
- Абонентское обслуживание: затраты или инвестиции?

Ключевые докладчики:

 <p>Сабинэ Эмад Sabine Emad Директор по прямому маркетингу <i>Orange Communications SA</i></p>	 <p>Игорь Манн Директор по маркетингу <i>Арктел</i></p>	 <p>Федерико Сескони Federico Cesconi Директор по управлению взаимоотношениями с клиентами <i>Cablecom GmbH</i></p>	 <p>Татьяна Толмачева Управляющий партнер <i>iKS-Consulting</i></p>
 <p>Василий Лацинич Директор по маркетингу <i>UMC</i></p>	 <p>Питер Мэссей Peter Massey Директор и основатель <i>Budd UK Ltd</i></p>	 <p>Евангелос Ксевелонакис Evangelos Xevelonakis Директор <i>Swiss Valuenet</i></p>	 <p>Доктор Георгиус Ламбрини Georgios Lambrinou Директор по продажам СУТА</p>
 <p>Нина Марцин начальник департамента по работе с клиентами <i>Киевстар Дж.Эс.Эм</i></p>			



Организаторы конференции:



ICT-MARKETING



**iKS
CONSULTING**

Открыта регистрация на сайте.
www.hitechmarketing.ru

Для участия в конференции обращайтесь:
В агентство iKS-Consulting, Россия: Тел.: +7 (495) 505-1050, факс: +7 (495) 204-4825, E-mail: ank@iks-consulting.ru
В Ассоциацию ИКТМ, Украина: +38 (044) 501 0209, факс: +38 (044) 503 6104, E-mail: ivolkova@ictmarketing.org

и игры. Объем российского рынка VAS по итогам I квартала 2007 г. составил \$ 615,1 млн, что на 34% выше, чем в I квартале 2006 г., ARPU от VAS – \$1,3 (ComNews Research).

На ближайшие год-два прогнозируется сокращение числа контент-провайдеров в России и на Украине, разделение доходов от WAP-трафика, появление новых бизнес-моделей для новых сервисов – мобильной рекламы, мобильной коммерции, а также развитие UGC.

В панельных дискуссиях определились основные тенденции, наблюдаемые на рынке в 2007 г. «Уже обозначились сегменты мобильного контента, которые растут и будут расти в будущем, – отметил А. Рожков («ВымпелКом»), – и, естественно, операторы захотят в этих сегментах присутствовать. Часть таких сервисов «Билайн» будет развивать самостоятельно, другую часть в сотрудничестве с партнерами – средними и крупными контент-провайдерами, предлагающими готовый качественный продукт».

П. Ройтберг (МТС) считает, что наибольший интерес сегодня представляет User Generated Content – контент, создаваемый или публикуемый пользователями, заметив при этом «пока никто из российских контент-провайдеров не научился использовать UGC».

Позицию оператора сети «МегаФон-Москва» выразил А. Шаповалов: «Мы рассматриваем обеспечение доступа абонентов к различным социальным сетям, к блогам с мобильного телефона как стратегическое направление на 2007–2008 гг., в котором основную роль будет играть оператор. Безусловно, услуги кастомизации останутся, но они уже достигли своего потолка продаж в стандартных каналах».

К. Шрамко («Инфон») и К. Петров (i-Free) наряду со снижением интереса абонентов к сервисам кастомизации отметили стабилизацию качества мобильных сервисов, рост популярности CRBT. А главное, как сказал К. Петров, перефразировав классика отечественной литературы, «на рынке по-прежнему есть место для инноваций».

Впервые услуга RBT в России стала доступна абонентам сети «МегаФон-Поволжье» в Самаре и Саратове в 2005 г. (см. «ИКС» № 6'2006, с. 67–69). Компания «ИнКор», сервис-провайдер этого сервиса под брендом PriCall, в канун форума объявила, что число ее подписчиков достигло 2 млн человек. Между тем, по оценкам аналитиков, уровень проникновения CRBT в России не превышает 3%.

Тему RBT поддержали Comverse и «Информ-Мобил». По мнению мирового поставщика ПО, для повышения проникновения сервиса RBT требуется децентрализация его продаж. Эта идея была реализована в открытой платформе Fun Broker для стандартного подключения сторонних поставщиков контента к услуге RBT Fun Dual.

Д. Тимошенко («Информ-Мобил»), напротив, говорил о преимуществах предоставления сервиса RBT через агрегатора. С апреля 2007 г. «Информ-Мобил» запустил партнерскую программу, гарантирующую участвующим в ней контент-провайдерам выручку, складывающуюся из 35–40% дохода от SMS- или IVR-трафика и 45–50% дохода от продаж контента.

Александра КРЫЛОВА



Разработка оборудования сотовой связи

Разработка в США Производство в Китае

Сейчас мы ищем агентов,
OEM и ODM партнеров



реклама

Компания Telestone – листинговая компания в NASDAQ (код: TSTC). Мы имеем более чем 10-летний опыт в области разработки, производства и ввода в эксплуатацию оборудования сотовой связи. Продукция компании уже широко применяется в Америке, Восточной и Юго-восточной Азии (например, в США, Китае, Вьетнаме и т.д.)

Продукция компании:

- ◆ ретрансляторы
- ◆ TMA/TMB и BPA
- ◆ пассивное оборудование
- ◆ микроволновое оборудование



КНР 100070, г.Пекин
р-н Фэнтай, Научно-технический центр, ул. Хайнин, 5
здание научно-технической индустрии «Сайо», 6-ой этаж
Тел: +8610-83670088 +7(495) 7675603 Факс: +8610-63720038
E-mail: Sales@telestone.com telestone@mail.ru
www.telestone.com

Выучим закон Ома

и будем жить дружно

Наверное, в любой области между журналистами и сотрудниками корпоративных PR-служб существует недоверие, порой переходящее в открытую вражду. Взаимных претензий у них накопилось много, но друг от друга никуда не деться и для пользы дела лучше налаживать нормальные профессиональные отношения.

Как этого добиться, пытались разобраться участники второго международного форума «ЛИНИЯ: развитие внешних и внутренних коммуникаций в сфере ИТ и связи». Начали с обвинений журналистов в отсутствии профессионализма, халтурном отношении к делу, превратном понимании принципов рекламного и информационного сотрудничества и т.д., и т.п.

Митрофанушки и высокие технологии

Говоря о непрофессионализме, стоит отметить прежде всего техническую безграмотность многих журналистов и корпоративных пиарщиков. Причем, по словам Д. Медовникова из журнала «Эксперт», ситуация в последние годы явно усугубилась. Десять-пятнадцать лет назад в ИКТ-журналистику и PR-службы волею судьбы шли люди, закончившие в свое время «правильные» вузы типа МИФИ, МВТУ, МФТИ, физфак и мехмат МГУ и т.п. Они имеют хорошую техническую подготовку и в

состоянии разобраться в том, о чем пишут. Новые молодые журналисты и сотрудники корпоративных пресс-служб в массе своей – выпускники факультетов журналистики и пиара и, соответственно, не имеют никакого технического образования. В итоге люди, «не знающие закона Ома», пытаются писать о Wi-Fi, системах связи 3-го поколения и прочих высоких технологиях.

В общем, впору устраивать техучебу журналистов и пиарщиков. Как оказалось, определенные шаги в этом направлении собирается предпринять Мининформсвязи. Судя по всему, его уже допекли журналистские опусы, время от времени появляющиеся в прессе. Несколько анекдотичных примеров из жизни привел Е. Васильев (и.о. директора Департамента госполитики Мининформсвязи), чем немало повеселил аудиторию. И о профessionализме сотрудников корпоративных PR-служб он нелестного мнения, хотя признал, что их уровень знаний телекома и ИТ обычно выше, чем у журналистов.

В министерстве сейчас рассматривается предложение об организации специальных «курсов ликбеза» для представителей прессы и PR-служб. Если решение будет положительным, то масштабы предстоящих образовательно-просветительских работ могут оказаться внушительными. Как сказал вице-президент «ТрансТелеКома» по связям с общественностью А. Матковский, в области PR-коммуникаций в российских ИКТ-компаниях работают около 8 тыс. человек. Сюда нужно будет добавить «необразованных» журналистов (сколько их в наличии, еще не подсчитано).



Е. Васильев: «Мы расскажем журналистам и пиарщикам, как работают эти железячки с этиими веревочками»

Лучший пиарщик – это бывший журналист

Конечно, цели у журналистов и пиарщиков разные: корпоративной пресс-службе нужно, грубо говоря, пропихнуть в прессу максимально «красивую» информацию о своей компании, а журналисты и объективности хотят, и читателя заинтересовать. Как подчеркнула гендиректор «ИКС-холдинга» Ю. Овчинникова, пиарщикам как специалистам по связям с общественностью нужно помнить, что эта самая общественность очень большая и ее надо сегментировать и что у каждого издания (даже если речь идет только об ИКТ) есть своя целевая аудитория, интересы ко-

При поддержке



Stack Soft
stacksoft.ru



AVANT-GARDE
communications
agcom.ru



X международное рабочее совещание-семинар операторов

2-4 октября 2007 года, г. Дубна, Московская область



Точно
в десятку!

Тел.: (49621) 6-53-46, 6-67-17
Факс: (496121) 6-68-24
E-mail: info@intrus.ru
http://www.intrus.ru

Генеральные
спонсоры



Спонсор

Информационный
спонсор

Генеральные информационные спонсоры

торой необходимо учитывать. Она также отметила явную зависимость стиля общения с прессой от размера компании. Большие и сильные – чаще всего лояльно относятся к журналистам, умеют подстраиваться под интересы СМИ и готовы искать варианты сотрудничества. Маленькие, но гордые – как правило, зажаты при общении с прессой, трудно визируют статьи и пытаются протолкнуть туда рекламу. С увеличением масштаба компании растет и ее лояльность к СМИ. А может быть, эти процессы взаимосвязаны и подрастающим компаниям стоит начать с информационной открытости?

Кроме того, компании в лице своих PR-служб зачастую считают, что СМИ в угоду читателям раздувают скандалы и увлекаются негативом. Они не всегда понимают, что лакировка действительности по большому счету не в интересах пишущих. Читатели отраслевой прессы, как правило, люди грамотные, считающие бравурные реляции проглашенной рекламой со всеми вытекающими последствиями. Такие публикации вызывают недоверие не только к СМИ, но и к компании, которая изо всех сил старается выглядеть «белой и пушистой». Поэтому Д. Медовников считает лучшими пиарщиками бывших журналистов «серьезных» изданий (обратные перемещения случаются значительно реже), которые, зная специфику прессы, действуют более тонко. Они понимают, что дозированная критика добавит статье объективности и даже улуч-

шит впечатление от компании (в конце концов, проблемы и ошибки бывают у всех, даже у передовиков капитализма).

О любви, дружбе и взаимовыгодном сотрудничестве

Не секрет, что практически вся современная пресса существует за счет рекламы. И хотя журналистику называют второй древнейшей профессией, компаниям не стоит заблуждаться, думая, что, оплатив рекламу, они покупают любовь и дружбу издания. Серьезная деловая журналистика, с которой считается значимая для компании аудитория, не приемлет тупой оплаты публикаций.

Так что компаниям нужно стремиться быть информационно интересными для прессы, независимо от размера своего рекламного бюджета. Следует также помнить, что отказ прессе в сотрудничестве или слабая «отзывчивость» могут выйти боком: журналист найдет другие источники информации (в конце концов, это его работа) и тайное все равно станет явным. Но количество негатива при этом может превысить его реальный уровень (конкуренты наверняка не упустят такого случая), а PR-служба компании уже не сможет контролировать ситуацию. И расхлебывать заваренную кашу, возможно, придется долго.

В общем, с прессой нужно сотрудничать. Это не только разумно, но и выгодно.

Евгения ВОЛЫНКИНА



Ю. Овчинникова: «Главное правило пиарщика – чем больше отдаешь, тем больше получаешь»



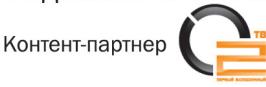


**Международный форум операторов
"MultiPlay'2007"**

15 секционных заседаний, 3 круглых стола

13–14 сентября 2007 года

Москва, Рэдиссон САС Славянская

Контент-партнер 

Партнеры:  **ЭР-ТЕЛЕКОМ**  **NDS**  **Netville**  **IBM**

Темы: «Повышение доходности операторского бизнеса»
«Технологии и решения для мультисервисных сетей»

Подробнее о программе и регистрация на сайте: www.multiplay-expo.ru

Дирекция форума: (495) 609-3231, факс(495) 221-0862 e-mail: multiplay2007@groteck.ru

Информационная поддержка:       

август 2007, ИКС

21

«РуСат»: есть первая пятилетка!

Пять лет – много это или мало? Судя по результатам «РуСат», пятилетие жизни в такой отрасли, как спутниковая связь, – срок, достойный уважения. Компания выстояла в неравной борьбе с трудностями беспредельно регулируемого рынка, нарастила мощности и хабы, приросла почти тысячью VSAT...

Компания «РуСат» датирует свое рождение июлем 2002 г., хотя официально зарегистрирована двумя месяцами позже. Тогда в России еще не было компаний, которые предоставляли бы услуги VSAT-связи на базе новейшей технологии DVB-RSC. «РуСат» стала первой.

► Вспоминает Олег ВАТУЛИН, первый зам. генерального директора и директор телепорта «РуСат»:

– Поначалу нас приютила компания «Инфраструктура ТК», которая занималась строительством объектов связи (мы и сейчас дружим). Так мы и сидели – в одной маленькой комнатке, втроем за одним столом. Сидели и изучали документацию по VSAT, поддерживающей DVB-RCS. Купить это дорогостоящее оборудование хаба и несколько терминалов, чтобы начать работать, нам было не на что. Начали искать инвестора-заказчика. И тут нам сказочно повезло. В нас поверил «ЛУКОЙЛ-ИНФОРМ». И пусть говорят, что мы выросли из «Лукойла». Не «из», а благодаря их начальным заказам, поэтому и доля их в обороте компании – не более 15%. Но эти средства позволили нам, занимаясь обслуживанием хаба и VSAT-сети «Лукойла», через год приобрести собственные хаб, антенны и VSAT-терминалы.

Запустили хаб в 2003 г., взялись за поиски коммерческих клиентов... Ох, как же сложно было продать терминал. Рынка-то не знали, все мы технари из ОКБ МЭИ. Первый заказчик оказался из крупных – АгроСоюз «Юг Руси», который взял сразу 20 VSAT-станций (до сих пор работают!). Второй – «КАЭМ Интернет», сотрудничающий с образовательными учреждениями. Эти первые (а потому

самые любимые) заказчики и сегодня строят свои новые объекты вместе с нами, ценя качество наших услуг. Приятно, что от «РуСат» клиенты не уходят, хотя такие же хабы есть теперь и у других операторов.

Сегодня под нашим управлением около 200 VSAT-станций сети «Лукойла», а всего (считая LinkWay и LinkStar) – более 800. Из них у корпоративных клиентов – 550 станций, у конечных пользователей – 250. ■

Совокупную зону покрытия сети «РуСат» формируют два спутника – Intelsat-904 (60° в.д.) и «Ямал-200» (90° в.д.), обеспечивая спутниковой связью всю территорию России – от Калининграда до Камчатки. Услуги компании не ограничиваются традиционными для VSAT сервисами (Интернет, передача данных, VPN), а включают еще транспортировку ТВ-каналов, видеоконференцсвязь и многое другое. Исходя

всей территории России хорошую энергетику, что в итоге позволяет пользоваться небольшими (иногда даже диаметром 0,9 м) антеннами.

Сегодня в наземную инфраструктуру сети «РуСат» входят три хаба ViaSat с антеннами 9 м и один с антенной 4,9 м, которые могут работать с несколькими спутниками. Хабы связаны арендованными наземными оптическими каналами (полностью зарезервированы в каждом направлении) с точками присутствия M9 и M10. Помимо горячего резерва у компании есть и холодный, в виде большого запаса оборудования, которым «РуСат» иногда делится с конкурентами, использующими оборудование ViaSat.

► Рассказывает Сергей АЛЫМОВ, генеральный директор «РуСат»:

– Оператор оператору рознь. Одни покупают ресурс и предоставляют сервисы с чужого хаба. Мы сделали свой – и не ошиблись. Сеть должна развиваться, а для этого надо уметь строить полно связанные сети. Для предоставления гарантированных сервисов нужны еще и хорошие наземные сети.

Поначалу мы арендовали небольшое здание на территории «Октода», рядом со своими антеннами. Но в 2004 г. нам стало тесно – понадобились склад для оборудования и помещение для центра управления с учетом расширяющейся сети. С согласия владельцев территории в 2007 г. построили новое здание, оформили на него право собственности. Сегодня складские помещения позволяют нам развертывать сеть в кратчайшие сроки, а ее центр управления оснащен, пожалуй, самой современной техникой. ■

Решение «РуСат» эконом-класса – абонентская станция LinkStar, оснащенная антенной диаметром от 0,96 до 1,8 м (в зависимости от мес-

– Есть у компании голубая мечта?



О. ВАТУЛИН: Даже две: одна космическая, другая земная. Первая – запустить свой спутник, чтобы ни от кого не зависеть. А земная (точнее, приземленная) – чтобы исчезла естественная монополия на спутниковый ресурс. И

еще очень хочется, чтобы люди могли принимать телевидение на антенки размером 0,4 м (такие есть, но энергетика луча должна быть более высокой).

из этого, подбирается и спутниковый ресурс – транспондеры для телевидения на КА «Ямал-200» (для совместного проекта с «Газпромом») и на Intelsat-904 (для проекта с «Рикор ТВ»). Работа с двумя различными спутниками Ки-диапазона обеспечивает и взаимно перекрывающиеся зоны охвата в районе Урала, и практически равномерную по

торасположения) и обеспечивающая скорость передачи данных в прямом канале 10 Мбит/с и выше, скорость вещания в обратном канале – до 3,3 Мбит/с.

Эти терминалы можно приобрести со склада в Москве, что значительно сокращает срок реализации проекта. В пакет услуг «сеть под ключ» входят: доставка оборудования, предварительный осмотр места

– Планы компании?



С. АЛЫМОВ: В области ресурсов – использовать новые спутники ГПКС серии «Экспресс» и Intelsat для увеличения зоны обслуживания. Это пополнит абонентскую базу не только корпоративных, но и коначных пользователей.

На долгосрочную перспективу рассчитаны наши исследования мобильных комплексов спутниковой связи, которые могли бы работать в движении.

установки VSAT-станций, строительно-монтажные и пусконаладочные работы, оформление разрешительной документации для регистрации VSAT на территории РФ, а в дальнейшем – техподдержка и управление станциями клиента. Оперативность развертывания – важное условие конкурентоспособности компании. Например, сеть связи для УФНС Алтайского края из 64 VSAT была построена менее чем за месяц.

► Олег ВАТУЛИН:

– Конечно, технологии важны, но для оператора не менее важны люди, их квалификация и приверженность общему делу. Пожалуй, главный козырь компании «Русат» – огромный кумулятивный опыт и высокий потенциал сотрудников. У наших специалистов не только классное образование в области радиотехники и спутниковой связи, но и богатый практический опыт. Выбирая технологию для сети «Русат», они побывали чуть ли не на всех производствах DVB-RCS, протестировали буквально все существующее оборудование этого класса.

Кажется, не очень спокойная работа – монтажник VSAT (частые и порой нелегкие командировки, ведь у нас есть станции даже на острове Диксон), однако люди, которые

пять лет назад пришли в «Русат», уходить не собираются. Правда, не всегда и не везде проблему решают наши монтажники, их работа – это всё больше консультации, анализ проблемы, шеф-монтаж. Примерно 70% работ выполняют 5–6 региональных партнеров, с которыми заключены договоры на «наши» крупные корпоративные сети. Небольшие сегменты сети строят по контракту местные монтажники (таких бригад около 30). Особая гордость компании – служба оперативной поддержки. Три специалиста в центре управления круглосуточно дают консультации клиентам, причем независи-

мо от часового пояса, в котором те находятся. ■

Отличительная черта «Русат» – ориентация на собственные инвестиции. «Мы не берем займы, – заявил О. Ватулин. – Весь мир берет, а мы – нет. Единственный кредит на свой первый хаб мы отдали в течение года». Важной частью стратегии компании он считает и неусыпное внимание руководства к новейшим технологиям. Например, в 2003 г. «Русат» заключил контракт с Boeing на предоставление услуг Connection by Boeing. Один из четырех хабов, поддерживающих этот сервис по всему миру, и по сей день расположен на площадке «Русат». Технически проект состоялся, а вот коммерчески – увы... его свернули в конце 2006 г.

Однако проект с Boeing стал, по мнению О. Ватулина, вехой в истории компании, подтвердив правильность выбранной стратегии. Еще не было КА «Ямал-200», а у «Русат» уже стояли хаб и антенна под него. Тогда же пришло осознание, что его специалисты способны работать не только на российском рынке. Сегодня станции «Русат» установлены и работают почти в десятке стран ближнего зарубежья.

Одна из последних разработок компании – так называемая репортажная станция. Это передвижной приемопередающий терминал, который устанавливается на любом автомобильном шасси и имеет самораскрывающуюся антенну (ее «национальность» значения не имеет). Сервисы: Интернет и видео. Решение явно востребовано. Главные заказчики – медицинские учреждения (телемедицина), МВД и ФНС, для которой «Русат» реализует крупный проект в Алтайском крае и Республике Алтай с использованием репортажных станций. То, что разработка удачна, лишний раз подтвердил недавно подписанный государственный контракт с

МВД России и успешный показ на заседании Госсовета РФ в Ростове-на-Дону.

www.rusat.ru



Телефонная гарнитура: оборудование успеха

Сегодня call-центр стал неотъемлемой частью бизнеса многих компаний. А один из наиболее важных инструментов оператора современного call-центра – это телефонная гарнитура.

Принимая в течение рабочей смены до 600 вызовов, оператор физически не может без вреда для своего здоровья использовать телефонную трубку, поскольку во время разговора ему необходимо обращаться к различным приложениям и документам.

Свободные руки – это только один важный фактор, второй – это помехи на линии, которые негативно влияют на органы слуха, приводят к усталости и раздражительности и даже могут вызвать акустический шок. Профессиональные телефонные гарнитуры снижают воздействие резких звуковых колебаний на слуховой аппарат человека до минимума.

Гарнитура оказывает большое влияние на качество работы оператора. По данным исследований, проведенных университетом Суррея (Великобритания) и компанией HB Maynard & Co (США), при использовании профессиональной телефонной гарнитуры количество ошибок, совершаемых оператором, снижается на 60%, а время обработки одного вызова уменьшается на 53%.

Все продумано – вес, прочность, звук

В профессиональных гарнитурах продумано все до мелочей: вес, эргономика, микрофон, крепления, динамики – чтобы оператор чувствовал себя максимально комфортно в течение всего рабочего дня, а клиент слышал четкую, ясную речь оператора без помех.

Вес гарнитур намного меньше веса телефонной трубки, в среднем он находится в пределах от 12 до 25 г. Выбор типа крепления гарнитуры зависит от физиологических особенностей человека. Можно подобрать гарнитуру с креплением вокруг головы (оголовье), креплением за шею или креплением в виде ушного крючка.

Микрофон профессиональной гарнитуры оснащен системой шумоподавления, и клиент не слышит посторонних шу-

мов. Существуют гарнитуры, микрофоны которых устраняют до 95% шумов. Как правило, такие гарнитуры используются в тех службах, где операторы получают и передают большое количество конфиденциальной информации и клиенты на другом конце линии не должны слышать разговоров в операторском зале.

Второй не менее важный элемент гарнитуры – динамики. Их может быть два или один в зависимости от характера работы оператора. Если оператор должен сконцентрироваться только на телефонном разговоре с клиентом и не отвлекаться на разговоры окружающих его сотрудников, то следует выбрать гарнитуру с двумя динамиками. Если в задачи оператора входят консультации с коллегами, то предпочтительнее использовать гарнитуру с одним динамиком.

Размер динамиков также может различаться. Есть гарнитуры с небольшими динамиками, есть с более широким радиусом динамиков. Выбор в каждом случае опять зависит от физиологических особенностей пользователя. Как на динамиках, так и на микрофонах должны быть специальные поролоновые «подушечки» и «пыльники», которые являются элементами личной гигиены.

Беспроводные гарнитуры позволяют сотруднику вести телефонный разговор удаленно от рабочего места. Радиус их действия колеблется от 50 до 150 м в различных помещениях.

Правильный выбор оборудования – половина успеха

За последние пару лет важность использования профессионального оборудования в операторском центре оценили и в России. Так, по мнению руководства информационного центра Райффайзенбанка, правильный подбор оборудования обеспечивает 50% успеха call-центра.

За смену оператор call-центра Райффайзенбанка обрабатывает от 150 до



250 вызовов. Его работа требует высокой степени сосредоточенности и быстрого принятия решений. Поэтому важно, чтобы гарнитура была удобной, не вызывала утомления оператора в течение всего рабочего дня, а для соблюдения конфиденциальности требуется высокий уровень шумоподавления.

При выборе оборудования было проведено сравнительное тестирование телефонных гарнитур двух производителей. Операторы давали развернутые ответы о том, как они себя чувствуют в новых гарнитурах. Изучалось, как клиент слышит оператора и как оператор слышит клиента. В результате было принято решение использовать гарнитуры серии Jabra GN 2000, отвечающие всем предъявляемым требованиям.

Гарнитуры Jabra GN 2000 значительно улучшают качество передачи речи, операторы крайне редко переспрашивают клиентов во время телефонных разговоров. Кроме того, эта серия гарнитур обеспечивает как защиту пользователей от повышенной акустической нагрузки, срезая звуки с уровнем звукового давления выше 118 дБ, так и сохранение конфиденциальной информации банка за счет высокого шумоподавления.

Конструкция Jabra GN 2000 допускает самое небрежное обращение – прочные и упругие крепления изготовлены из ударостойких материалов, микрофонные дужки можно сгибать тысячи раз без риска их повреждения. Они имеют широкие динамики с мягкими подушечками, закрепленные на специальных шарнирах; наушники легко регулируются.

Использование телефонных гарнитур позволяет создать благоприятные условия для работы операторов call-центров, повысить производительность их труда и улучшить качество обслуживания вызовов.

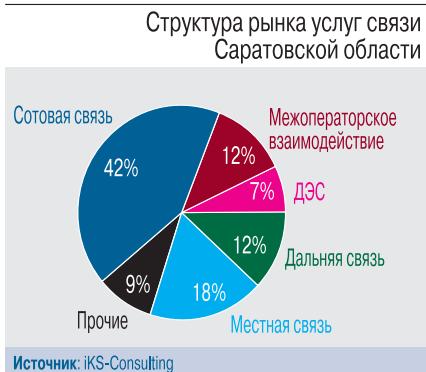
Дополнительная информация:
www.jabra.com, gkarlson@jabra.com

Саратов: Клондайк для ISP?..

Саратовские земли испокон веков были оплотом российского государства на Волге. Выгодное географическое положение позволило Саратову стать богатым купеческим городом, а затем, когда к водному сообщению добавилось железнодорожное, и центром промышленности, прежде всего машиностроительной и нефтехимической. Экономическое развитие обеспечивает городу пусть не ведущее, но все же заметное место и на телекоммуникационной карте страны.

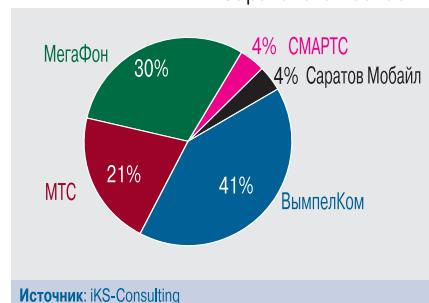
За роскошь человеческого общения с использованием телекоммуникационных сетей саратовцы в 2006 г. заплатили в общей сложности \$323 млн. В итоге по объему рынка Саратовская область оказалась на 20-м месте среди регионов страны и на 6-м – в Поволжье. Показатель негромкий, зато в подушном исчислении получилось на \$2 больше, чем в среднем по регионам страны. И судя по динамике рынка – 42% против общероссийских 26% в первом квартале 2007 г., это далеко не предел.

Скорее всего, подрастут доходы **сотовых операторов**. Серьезных возможностей для роста в Саратовской области, разумеется, уже нет, но довести проникновение с нынешних 90% до приличествующих крупным экономически развитым регионам 100–110% – дело чести для провайдеров мобильных услуг. Заниматься этим будет в первую очередь «большая тройка», контролирующая 92% рынка, да двое местных – СМАРТС и «Саратов Мобайл», практически поровну делящие оставшиеся 8% абонентов.



Конечно же, оживится рынок **местной телефонной связи**, доходы которого должны вырасти по всей стране за счет введения повременных тарифов и повышения стоимости обслуживания желающих «думать о минутах свысока», т.е. тех, кто выбрал безлимитный тариф. Открывшимися возможностями попытается воспользоваться не только межрегиональная

Структура рынка сотовой связи Саратовской области



«ВолгаТелеком», но и другие игроки рынка. Самые заметные из них – «Конверсия-Связь» и «Саратовская цифровая телефонная сеть». На этих операторов приходится довольно ощутимая доля – соответственно 15% и 9% телефонного рынка Саратова. Подобные активы не могли не привлечь инвесторов, ищащих возможности закрепиться в максимуме перспективных географических рынков. В итоге «Конверсия-Связь» вместе с другим местным игроком «ТК Оверта» еще в 2005 г. были приобретены «Комстаром», который стал таким образом крупнейшим альтернативным оператором на местном рынке.

Однако вовсе не телефония заставляет операторов осваивать



саратовские земли – влечет их быстро растущий рынок **доступа в Интернет и передачи данных**. Объем его в городе пока невелик: на глобальную сеть саратовцы за первые три месяца 2007 г. потратили всего \$5 млн, но темпы развития этого рынка, выросшие по сравнению с предыдущим годом на 53%, сияют многообещающие перспективы. И расти этот рынок будет еще долгие годы: ведь пока Интернетом регулярно пользуются лишь 6% жителей. Из 150 тыс. постоянных пользователей 80% и по сей день обходятся коммутируемым соединением, а это значит, что один только перевод этих бывальных пользователей на широкополосные технологии приведет к многократному увеличению интернет-доходов операторов, не говоря уже о тех, кто еще не попал во Всемирную паутину.



Саратов может стать новым оплотом успеха ISP. Как и на многих других рынках, первые роли в интернет-сегменте играют межрегиональные игроки. В случае Саратова более 70% доходов приходится на «ВолгаТелеком» и «Комстар», дотянутся своей магистралью до города и «Голден Телеком». В регионе с двумя миллионами городского населения хватит места и новым игрокам. Кто будет следующим?



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



НОВОСТИ [календарь]

4–5 сентября 2007 г. в Москве пройдет конференция «Конвергенция телекоммуникационных сетей в России. Стратегические и практические аспекты».

Цель мероприятия – обобщить существующий опыт и обсудить стратегические направления и перспективы построения будущих сетей связи.

В работе конференции предполагается участие представителей Администрации связи России, различных телекоммуникационных компаний – операторов фиксированной и мобильной связи, системных интеграторов, российских и зарубежных производителей и поставщиков оборудования, технологий и услуг, а также научных и проектных институтов и других заинтересованных ведомств, деловых структур и организаций.

Организатор – ЗАО «Экспо-Телеком».

**Тел. (495) 692-1011,
ф. 692-1316
ok@expo-telecom.ru
www.expo-telecom.ru**

Дата и место проведения, организатор, телефон	Наименование мероприятия
04–05.09. Москва. «Экспо-Телеком»: www.expo-telecom.ru	Конференция «Конвергенция телекоммуникационных сетей в России. Стратегические и практические аспекты»
10–13.09. Москва. Ассоциация документальной электросвязи: www.rans.ru/forum2007	8-я международная конференция «Состояние и перспективы развития Интернета в России»
13–14.09. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com/conferences	3-й Всероссийский форум «IT-госсектор 2007»
13–14.09. Москва. «Протек»: www.multiplay-expo.ru/conference	Форум «MultiPlay» («Платные услуги в мультисервисных сетях»)
14.09. Москва. «Ведомости»: www.events.vedomosti.ru	4-я ежегодная конференция «Беспроводная связь»
26–27.09. Прага. Informa Telecoms & Media: www.gsm-3gworldseries.com/newt/l/gsm/events/cee	Конференция «GSM>3G Central & Eastern Europe 2007»
26–27.09. Киев. «ТехЭкспо», «iKS-Консалтинг»: www.hitechmarketing.ru	2-я международная конференция «High-Tech Marketing»
26–27.09. Москва. infor-media Russia: www.mvnorussia.ru	3-я ежегодная международная конференция «Операторы виртуальных сетей подвижной связи в России и СНГ. MVNO Russia & CIS-2007»
26–28.09. Москва. BO «РЕСТЭК», Reed Exhibitions (UK): www.storage-expo.ru/index.ru.html	3-я международная специализированная выставка «Storage Expo Russia-2007»
26–28.09. Москва BO «РЕСТЭК», Reed Exhibitions (UK): www.documation.ru/index.ru.html	2-я международная специализированная выставка-конференция по электронному документообороту «Documation-2007»
26–28.09. Москва. BO «РЕСТЭК», Reed Exhibitions (UK): www.infosecuritymoscow.com/index.ru.html	4-я международная специализированная выставка «Infosecurity Russia-2007»

Более актуальную информацию всегда можно найти на сайте www.iks-media.ru/events.



AHConferences
www.ahconferences.com

III Всероссийский Форум IT-госсектор 2007

13–14 сентября 2007 года
Москва, отель Марриотт Тверская,
зап «Валдайский»

Третий год подряд мероприятие формирует статусную площадку для обсуждения наиболее актуальных вопросов и является традиционной встречей представителей государственных учреждений и топ-менеджеров ведущих IT-компаний. Мероприятие 2007 года будет насыщено профессиональными темами и дискуссиями. Учитывая этот факт, Форум расширился до двухдневного формата:

**Золотой
Спонсор:**



Стандартное делегатского участия
для представителей IT-компаний:

1 день - 20.000 руб. + НДС 18%
2 дня - 35.000 руб. + НДС 18%

Для представителей
государственных структур
участие осуществляется на
бесплатной основе.

Оплатите участие и получите скидку:
до 29 августа - 5%

Просим Вас подтвердить свое участие:
По телефону: +7 (495) 234-0588
По e-mail: register@ahconferences.com

1 день – все о новых подходах к информатизации государственного управления, обеспечении информационной безопасности госорганов, документообороте в органах государственной власти и местного самоуправления.

2 день – все о возможностях мобильного правительства, построении системы российских электронных закупок, информационном взаимодействии с населением, практике IT-решений в рамках приоритетного нацпроекта «Образование».

Участников III Всероссийского Форума «IT-госсектор 2007» ожидают:

Panel Discussion:

Реализация ФЦП «Электронная Россия» в регионах.

- Роль современных технологий в построении архитектуры электронных административных регламентов. Проблемы региональной автоматизации.
- Информационная открытость и результативность госорганов: новые законодательные инициативы.

Мастер-класс:

Опыт применения безбумажных технологий в работе субъектов Федерации и муниципальных образований.

Круглый стол:

Внедрение порталов органов государственной власти: оценка эффективности.

Panel Discussion:

Как сократить «цифровой разрыв» между столичными и региональными школами: практика урегулирования проблем.

Сенаторов Михаил,

заместитель председателя, директор департамента информационных систем, ЦБ РФ

Соловьев Игорь,

начальник управления информатизации и связи, Высший Арбитражный суд Российской Федерации

Гусельников Андрей,

начальник Управления информационных систем, Федеральное казначейство

Попов Алексей,

начальник управления, ВНИИ МЧС

Бескровный Владимир,

директор департамента информатизации, Счетная палата РФ

Задворнов Игорь,

генеральный директор, Федеральное государственное унитарное предприятие Главный научно-исследовательский вычислительный центр ФНС РФ

Радзивиль Георгий,

начальник информационно-аналитического отдела, Министерство здравоохранения и социального развития Российской Федерации

Клечиков Александр,

начальник отдела информационных технологий, Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли (КЭРППИТ) Санкт-Петербурга

Серединцев Дмитрий,

консультант отдела закупок департамента стратегии социально-экономических реформ, Минэкономразвития России и многие другие...

Генеральный информационный партнер:



Информационные партнеры:



реклама

ВЫСТАВКИ, СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ

Дата и место проведения, организатор, телефон	Наименование мероприятия
27.09. Киев. «ТехЭкспо»: www.eebc.net.ua/rus/golden_fox	1-й восточноевропейский конкурс маркетинговых проектов операторов мультисервисных сетей «Золотой лис-2007». Финал, публичная защита проектов и награждение победителей
27–29.09. Киев. «ТехЭкспо»: www.eebc.net.ua	5-я восточноевропейская выставка и конференция по телекоммуникациям и телерадиовещанию «EEBC-2007: Telecom & Broadcasting»
27.09. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com/conferences	Всероссийская конференция «Сервисно-ориентированная архитектура SOA-2007»
28.09. Москва. Naumen: www.naumen.ru	Конференция «Новый уровень зрелости OSS/BSS для российских телекоммуникационных компаний»
02–03.10. Москва. infor-media Russia: www.dectrussiaru	Международная конференция и выставка «DECT Russia-2007»
02–04.10. Дубна. Фонд поддержки сетевых инициатив: www.intrus.ru	10-е рабочее совещание операторов ИНТРУС-2007
02–05.10. Москва. «Экспоцентр»: www.stl-expo.ru	14-я международная выставка «СТЛ - Склад. Транспорт. Логистика-2007»
04–05.10. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	Всероссийская конференция «IT-аутсорсинг-2007»
08–09.10. Москва. TelCap: www.capacitymedia.com/conferences-events	3rd Annual Wholesale Telecommunications Congress for Russia, Ukraine and CIS «CAPACITY RUSSIA-2007»
16.10. Москва. ВК «МИДЭКСПО»: www.midexpo.ru	Международный форум «Инвестиции в "цифру"»
23–24.10. Москва. Exosystems: www.exosystems.ru/cmc	Конгресс «Customer Management Congress/ Управление отношениями с клиентами. Россия и СНГ-2007»

Более актуальную информацию всегда можно найти на сайте www.iks-media.ru/events.

2–4 октября 2007 г. в Дубне
Московской области состоится
юбилейное, 10-е совещание опера-
торов **ИНТРУС-2007**.

Традиционная рабочая программа ИНТРУСа будет состоять из докладов на пленарных заседани-ях и секциях, выступлений участников, круглых столов и т.д. Предполагается обсудить основные вопросы: методы и технологии интеграции; взаимодействие цепочки поставщиков сервисов; расши-рение областей применения ин-тернет-технологий; правовые проблемы.

На 10-м совещании будут пред-
ставлены две новые формы работы – «Школа по интеграции» и «Венчур-
ная мозаика. Workshop».

Организатор совещания – Фонд поддержки сетевых инициатив при поддержке «Компании Контакт», «Стек Софт», Avant-Garde Communications и «Некстэр», гене-ральные спонсоры – Объединенный институт ядерных исследований и компания IBM.

www.intrus.ru



8 & 9 OCTOBER 2007, MOSCOW

CAPACITY MAGAZINE'S 3RD ANNUAL WHOLESALE TELECOMMUNICATIONS CONGRESS FOR RUSSIA AND THE CIS

The industry's key wholesale telecommunications forum, bringing together the decision-makers from local, regional and international carriers and service providers

ACCESS COMPELLING CONTENT THAT WILL BENEFIT YOUR BUSINESS including...

- > Regulatory update, new growth opportunities, market analysis, business models and partnerships, international transit traffic, converged services, WiMax and Ethernet, mobile interconnection

KEY COUNTRY FOCUS

DISCOVER HOW TO ACCESS NEW OPPORTUNITIES IN KEY MARKETS:

Ukraine, Kazakhstan, Azerbaijan, Uzbekistan and Armenia

PRESTIGIOUS SPEAKER LINE-UP featuring...

- > BT Russia-CIS
- > Cable & Wireless
- > Golden Telecom
- > Mobile Telesystems
- > Nauka-Svyaz
- > Rostelecom
- > RTCOMM
- > Transtelecom
- > Yandex

GOLD SPONSORS



ASSOCIATE SPONSORS



MEDIA PARTNERS



To register please visit www.capacitymedia.com or call +44 208 549 2449

