

Издается с мая 1992 г.

Издатель
ЗАО «ИКС-холдинг»
Ю.В. Овчинникова



Генеральный директор
Д.Р. Бедердинов – dmitry@iks-media.ru

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

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Ю.Б. Зубарев – председатель
С.А. Брусиловский, Ю.В. Волкова,
А.П. Вронцев, Н.Б. Кий, А.С. Комаров,
А.В. Коротков, К.И. Кукк, Б.А. Ластович,
Ю.Н. Лепихов, Т.А. Моисеева, Г.Е. Моница,
Н.Н. Мухитдинов, Н.Ф. Пожитков, Н.Н. Репин,
В.С. Ромбро, В.В. Терехов, И.В. Шибеева,
В.К. Шульцева, М.А. Шнепс-Шнеппе,
М.В. Якушев

РЕДАКЦИЯ

iks@iks-media.ru

Ответственный редактор
Н.Н. Шталтовная – ns@iks-media.ru

Обозреватели
Е.А. Волынкина, А.Е. Крылова,
Л.В. Павлова

Редактор
Ю.М. Севрюкова – js@iks-media.ru

Дизайн и верстка
Д.А. Подъяков, А.Н. Воронова

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

commerce@iks-media.ru

Коммерческий директор
Т.В. Шестоперова – ts@iks-media.ru
Г.Н. Новикова, зам. коммерческого
директора – galina@iks-media.ru
Е.О. Самохина – es@iks-media.ru
С.В. Терехова – st@iks-media.ru
Д.Ю. Жаров, координатор – dim@iks-media.ru

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

М.О. Коняхин – подписка
podpiska@iks-media.ru
А.С. Скрипник – выставки, конференции
expo@iks-media.ru

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

© «ИнформКурьер-Связь», 2009

Адрес редакции и издателя:

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

Адрес в Интернете: www.iksmedia.ru
Редакция пользуется

услугами
сети «МегаФон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080
№ 10/2009 подписан в печать 01.10.09.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Связь оказалась не по зубам мировому кризису. Год назад, когда разрушительная волна только надвигалась на экономику планеты, умные люди говорили: связь – последнее, что замирает в кризисе, связь – первое, что поднимает голову при оживлении деловой активности.

Не замерла. Широкополосный доступ – все еще драйвер современного телекома – растет: да, не на 40%, как в былые годы, а на 10% в регионах и на 2–3% в столицах. Но ведь растет! Магистральный интернет-доступ в рублевом выражении вырос на 22%, а предоставление каналов в аренду почти удержалось на прежнем уровне (**Межоператорка: зрелый рынок на фоне кризиса**). По некоторым прогнозам, рост ИКТ в этом году составит 4% – телеком компенсирует снижение в секторе ИТ. Да, это не 20%, как в предыдущую пятилетку, и в пять раз меньше, чем еще в мае 2009 г. прогнозировало Минкомсвязи. Но ведь растет! Заметно пострадали лишь некоторые категории игроков, такие как BWA-операторы в силу специфики их абонентов и жесткой технологической конкуренции (**BWA в осаде**).

Такое положение дел нашло продолжение – не поверите! – в пиаре. А вернее, в лихо реализуемом с его помощью строительстве нового имиджа связи. В последние годы связь в силу зрелости рынка и технологий перестала быть ньюсмейкером, превратившись в инфраструктуру, обслуживающую экономику и при необходимости политические цели. Про нее по большому счету стали забывать, уделяя больше внимания ИТ-сфере с большим потенциалом развития.

Связь решила напомнить о себе. И выбрала для этого самое подходящее время – кризис, когда ее сосед по ИКТ-сектору – ИТ – оказался не в лучшей форме, а телеком-услуги даже более востребованы, нежели в «тучные» времена (помните про антикризисный набор в Цитатках на портале IKS MEDIA.RU: соль, спички и проводной телефон?). Опытные менеджеры от связи проследили и вербализовали зависимость других отраслей экономики от ИКТ и решили воспользоваться этим обстоятельством для улучшения имиджа отрасли и поднятия ее престижа в мире – чтобы инвесторы не забывали. ИКТ «увязываются» с изменением климата (энергосберегающие технологии, мониторинг климатических данных), сохранением лесов (отказ от использования бумажных документов), распределением продуктов питания в мире (информационные системы), безопасностью, медициной и пр., и пр.

«Мы не являемся частью проблем – мы являемся частью решения» – чем не новый лозунг связистов мира, озвученный генсеком МСЭ Хамадуном Туре в эксклюзивном интервью журналу «ИКС» (**Актуальный комментарий**)? Связь, ИКТ как центр развития земной цивилизации – суть нового, формируемого в сознании людей образа отрасли.

Озвученная версия позиционирования ИКТ – вполне спорная. Есть предложение обсудить ее на блоггерной площадке IKS MEDIA.RU. Ее доказательства (и опровержения?) – в очередном номере журнала «ИКС».

Н.Б. Кий

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 НОВОСТИ

6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

Х. ТУРЕ: «У нас есть уникальная возможность вытащить мир из кризиса»

8 ЛИЦА

9 ПЕРСОНА НОМЕРА

В. СЛИЗЕНЬ. Человек из кадрового резерва КОМПАНИИ

12 Новости от компаний

28 Ставка на синергию продуктов, партнеров, клиентов

СОБЫТИЯ

19 LTE догоняет WiMAX

20 BWA в осаде

22 Интернет-домены: особенности – национальные, проблемы – универсальные

24 Terra ingognita, IPTV

26 От IP-коммуникаций к IP-сотрудничеству?

30 Сдержанный оптимизм «Программных миров»

32 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



6

Х. ТУРЕ:

«У нас есть уникальная возможность вытащить мир из кризиса»



22

Интернет-домены: особенности – национальные, проблемы – универсальные



34 ТЕМА

ЦЕНТР ТЕЛЕКОМ
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ЦЕНТРАЛЬНАЯ ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ»
спонсор темы

ИКТ ДЛЯ ГОСУДАРСТВА. ГОСУДАРСТВО ДЛЯ ИКТ

34

Фокус

36 Госсектор: игрок № 1

Позиция

39 В. СЛИЗЕНЬ. Госпроекты: риски неизбежны

Ракурс

41 Е. ВОЛЫНКИНА. Как в России Европа с Африкой встретились

Проекты

42 В. ЧААДАЕВ, С. МАЛЬЦЕВ. ЖКХ: как открыть «одно окно»?

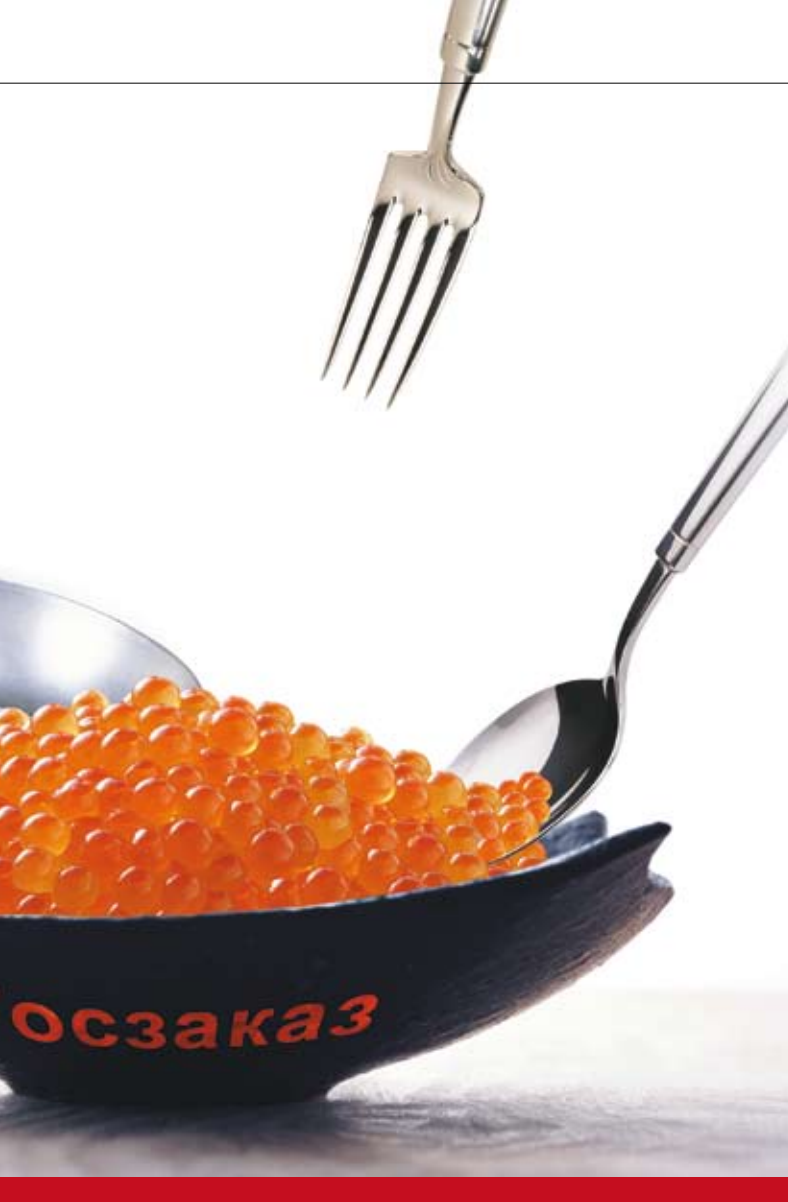
45 А. КОРОБОВА. SMS для префекта

47 А. ИВАКИН. ЦОВ – мейнстрим на подходе к информационному обществу

47 Е. ШУГАЕВ. От портала к «одному окну» - через ЦОВ

Подробности

48 О. СИМАКОВ. Информатизация здравоохранения: идем к электронной медкарте?



- 48** А. КОТОВ. Пациентоориентированный подход
49 А. ХАУСТОВ. Медицина – главный потребитель ИТ в США

Игроки

- 50** Госзаказ: на двух полюсах
50 Г. СИЗОНЕНКО. Инновации или консерватизм?
51 В. РЫБАКОВ. Демпинг или интеллект?

Дискуссионный клуб «ИКС»

- 52** Это сладкое/горькое слово «госзаказ»



56 ДЕЛО

Экономика и финансы

- 56** А. ЗАЙЦЕВА. Реформа «Связьинвеста» поднимает котировки
68 М. ГАЛЬПЕРИН. «Беспроводка» в небольших городах: прибыль возможна

Доля рынка

- 58** Т. ТОЛМАЧЕВА. Межоператорка: зрелый рынок на фоне кризиса

High-Tech Marketing

- 61** И. МАНН. Маркетинг в кризисе?

Рубежи обороны

- 62** М. ЕМЕЛЬЯННИКОВ. Тайны операторов связи
63 И. ШОПИН. Войти через черный ход, или Нелегальная терминация трафика

Решение

- 66** А. МАСЛЕННИКОВ. Решение RAD VoIP для альтернативных операторов

На портале IKS MEDIA

- 94** Блог, еще раз блог!

71 «ИКС» pro ТЕХнологии

- 72** А. МАРТЫНЮК. Четыре вопроса для ЦОДа
77 А. НОВИЧКОВ. ЦОД: выбираем Ethernet-коммутаторы
82 А. РЫБАКОВ. Мобильная связь – новое решение взамен устаревших традиций
84 А. СЕМЕНОВ. Кабельные решения 10 Гбит: тенденции и потенциал
84 Новинки СКС
91 Новые продукты



1 EDITOR'S COLUMN

6 NEWS

6 TOPICAL COMMENTARY

H. TOURE: "We have a unique opportunity to pull the world out of the crisis"

8 PROFILES

9 PERSON OF THE ISSUE

V. SLIZEN. A person from the staff reserve

COMPANY

12 Company news

28 Bid on products' synergy, partners, clients

EVENTS

19 LTE catches up with WiMAX

20 BWA in siege

22 Internet Domains: characteristics – national, problems – universal

24 Terra ingognita, IPTV

26 From IP-communications to IP-collaboration?

30 Cautious optimism of "Program Worlds"

32 CALENDAR OF EVENTS



6
H. TOURE:

"We have a unique opportunity to pull the world out of the crisis"



22

Internet Domains:
characteristics – national,
problems – universal

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



34 COVER STORY

ICT for state. State for ICT

CENTER TELECOM
JOINT-STOCK CENTRAL TELECOMMUNICATION COMPANY
sponsor of the Cover story

Focus

36 State sector: player # 1

Position

39 V. SLIZEN. State projects: risks are inevitable

Angle

41 E. VOLYNKINA. How Europe and Africa once met in Russia

Projects

42 V. CHAADAEV, S. MALTSEV. Housing and public utilities:
how to open "one window"?

45 A. KOROBOVA. SMS for prefect

47 A. IVAKIN. Call center – mainstream on the way to the
information society

47 E. SHUGAEV. From portal to "one window" – through call
center

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



YOUR SUCCESS IS OUR GOAL!

Contact us for 2008 editorial calendar!

Details

- 48 O. SIMAKOV. Informatization of health service: on the way to electronic medical card?
- 48 A. KOTOV. Patient-oriented approach
- 49 A. HAUSTOV. Medicine – the main consumer of IT in the USA

Players

- 50 State order: at two poles
- 50 G. SIZONENKO. Innovations or conservatism?
- 51 V. RYBAKOV. Dumping or intellect?

IKS discussion club

- 52 The sweet/bitter word “state order”



56 BUSINESS

Economics and Finance

- 56 A. ZAYTSEVA. “Svyazinvest” reform raises quotes
- 68 M. GALPERIN. Wireless networks in small cities: profit is possible

Market share

- 58 T. TOLMACHEVA. Interoperability: mature market in the crisis

High-Tech Marketing

- 61 I. MANN. Marketing in crisis?

Defense lines

- 62 M. EMELYANNIKOV. The mysteries of communication operators
- 63 I. SHOPIN. Entering from the back entrance, or Illegal traffic termination

Solution

- 66 A. MASLENNIKOV. RAD VoIP solution for alternative operators

On IKS MEDIA portal

- 94 Blog, blog once again!

71 IKS proTECHnologies

- 72 A. MARTYNYUK. Four questions to a data center
- 77 A. NOVICHKOV. Data center: choosing Ethernet-commutators
- 82 A. RYBAKOV. Mobile communication – a new solution in exchange for out-of-date traditions
- 84 A. SEMENOV. 10G cable solutions: tendencies and potencies
- 84 SCS novelties
- 91 New products

Хамадун ТУРЕ: | актуальный комментарий

«У нас есть уникальная возможность вытащить мир из кризиса»

Генсек МСЭ д-р Хамадун Туре своих профессиональных корней не забывает: годы учебы в Ленинградском электротехническом институте связи, защита кандидатской в МТУСИ не прошли даром. Помнит и о 60-летию НИИ радио, и о 150-летию Попова.

Во время ITU TELECOM-2009 открывал самый большой в МСЭ конференц-зал – имени русского изобретателя радио.



– А зал Маркони у вас есть?

– Мы работаем над этим (*смеется*).

– Господин генеральный секретарь, сказался ли глобальный экономический кризис на деятельности Международного союза электросвязи?

– Кризис позитивно отразился на нашей организации. Некоторые из государств-членов МСЭ считают, что это благодатная возможность развития. Вы знаете, что в китайском языке слово «кризис» состоит из двух иероглифов, один из которых означает опасность, а другой – возможность, шанс? Я очень удивился, когда это узнал. Азиатские страны именно так относятся к кризису, используя его диалектику как шанс.

Сектор ИКТ занимает в мировой экономике очень сильную позицию. Во время кризиса люди пытаются экономить деньги. Под сокращение в первую очередь попадают расходы на путешествия. А чтобы продолжать развивать бизнес, им приходится использовать услуги ИКТ – видеоконференцию, передачу данных. Так что любой кризис открывает в ИКТ новые возможности. В настоящее время мы видим только одну обанкротившуюся компанию – Nortel. Думаю, подобные нерадостные события происходят в любое время, и до мирового кризиса случалось. В 2002–2003 гг. телекоммуникации уже переживали кризис. Не может же одна и та же отрасль проходить через кризис в течение одного десятилетия?! Более того, уроки, которые мы извлекли из кризисной ситуации шести-семилетней давности, работают и сегодня.

МСЭ сейчас в хорошей форме и, надеюсь, будет ее совершенствовать. С того времени, как я вступил в должность генерального секретаря МСЭ в 2007 г., я много занимался бюджетом организации, внедрял в деятельность МСЭ новые ИКТ-инструменты – и в результате работа нашей организации стала более эффективной, более прозрачной, а вклад в Союз государств-участников

увеличился. Финансовая и управленческая дисциплина и по сей день в поле моего зрения.

И в отрасли, и в МСЭ дела идут неплохо. У нас есть уникальная возможность вытащить мир из кризиса. Именно сектор ИКТ – единственный! – может позволить себе сопротивляться кризису. Наша отрасль в процессе своей деятельности генерирует новые рабочие места, новые сервисы, предлагает новые применения старым услугам. ИКТ – это инструмент для тех секторов, которые намерены выстоять и нацелены на рост: для здравоохранения, образования, безопасности, торговли. Поэтому, повторяюсь, на деле кризис позитивно повлиял на нашу сферу.

Правительства разных стран, которые оказывают исключительное влияние на развитие телекоммуникаций, поняли, что ИКТ стимулируют инвестиции и помогают другим отраслям в развитии. Мы собираемся позиционировать нашу отрасль наиболее благоприятным образом и придать ей новый образ.

– Что понимается под новым образом?

– ИКТ находится в центре всех вопросов, которыми сегодня занят мир. При этом мы не являемся частью проблем – мы являемся частью решения. Пример: на нашу отрасль приходится 2–2,5% выбросов парниковых газов в атмосферу. Но мы же помогаем и решать эту проблему. К 2015 г., с переходом на цифровое телевидение, тепловые выбросы в атмосферу будут сокращены на 9/10 – это уникальная возможность способствовать замедлению изменения климата.

Возьмем недавний кризис в пищевой промышленности. Какое отношение имеют к нему ИКТ? На деле этот кризис был вызван не дефицитом пищи, а неправильным распространением и распределением продуктов питания. С этой проблемой способны справиться информационные технологии.

То же касается и финансового кризиса, промышленности, безопасности: мы – часть решения. У ИКТ – ключевая роль. Чтобы развиваться в любой сфере, нужны

инновационные инфокоммуникационные технологии. Поэтому мы – центр развития. И мы верим в это.

– Говорят, что цифровой дивиденд возникает раз в поколение. Сейчас он носит имя «цифровое телевидение». Как развивается ситуация с цифровым дивидендом в мире? Каковы региональные и страновые особенности?

– Мы рассматриваем цифровое ТВ как одно из ключевых технологических направлений. Его развитие и продвижение в МСЭ осуществлялось русскими исследователями, прежде всего Марком Кривошеевым, который отдал этой работе 50 лет жизни. Марка Кривошеева мы считаем отцом цифрового ТВ.

В сентябре мне пришлось быть в Нигерии. Рад свидетельствовать, что в Африке готовы соответствовать взятым на себя обязательствам и к 2015 г. окончательно перейти на цифровое вещание. Сэкономленные при переходе на цифру средства и ресурсы, тот самый цифровой дивиденд, позволят использовать дополнительные возможности развития, в частности активизировать внедрение цифровых технологий в других подотраслях телекоммуникаций, предоставить новые участки радиочастотного спектра для мобильной связи.

До эры цифрового ТВ нам осталось всего 6 лет. Необходимо определить модель финансирования, выстроить новую парадигму бизнеса. Очень много работы предстоит сделать. Очень важно для этого международное сотрудничество.

– Как вы оцениваете динамику внедрения цифрового ТВ в России и перспективы использования цифрового дивиденда, наличие которого в виде высвобождающихся частот все еще находится под сомнением в нашей стране?

– У вас молодой президент, который действительно ориентирован на высокие технологии и имеет серьезный управленческий опыт. Как известно, в России уже определен состав социального пакета цифрового ТВ

из 8 каналов. Что необходимо, так это политическая поддержка, политическая воля – и она есть. А техническая готовность, база знаний в России были всегда, в любой период ее истории.

Основа реализации проекта цифрового ТВ – бизнес, который приносит прибыль. Таким образом, вам необходимо сотрудничество частного бизнеса, который делает инвестиции и получает прибыль, и правительства, которое будет создавать благоприятный климат для бизнеса.

Ничего плохого в получении прибыли нет. Наш опыт показывает, что партнерство с частным бизнесом приносит результат. Мы работаем с 700 частными компаниями, которые, в свою очередь, партнерствуют между собой. МСЭ доказал, что есть реальная и продуктивная возможность сотрудничества между странами и компаниями. Поэтому есть уверенность, что Россия выполнит свою цифровую работу в установленные сроки.

Разумеется, требуется эффективное распределение и управление радиочастотным спектром. В МСЭ Бюро радиосвязи возглавляет ваш соотечественник и высококлассный специалист Валерий Тимофеев. Ваша страна всегда очень активна при обсуждении вопросов управления спектром, и никто не поймет, если в России не будет эффективного частотного плана. Идеальной модели не существует. Страны для того и делятся опытом в рамках Союза, чтобы не повторять чужих ошибок.

– С помощью каких механизмов достигается согласие между 190 государствами-членами МСЭ, как компенсируются конкурентные интересы компаний?

– Все решения в МСЭ принимаются без голосования, потому что голосование в культуре нашей организации означает, что есть победители и побежденные. Этого допустить нельзя! Выигрывать должны все, приходя к совместным решениям! И в нашей организации это происходит ежедневно и ежечасно, поскольку мы не противопоставляем интересы разных стран и разных технологий.

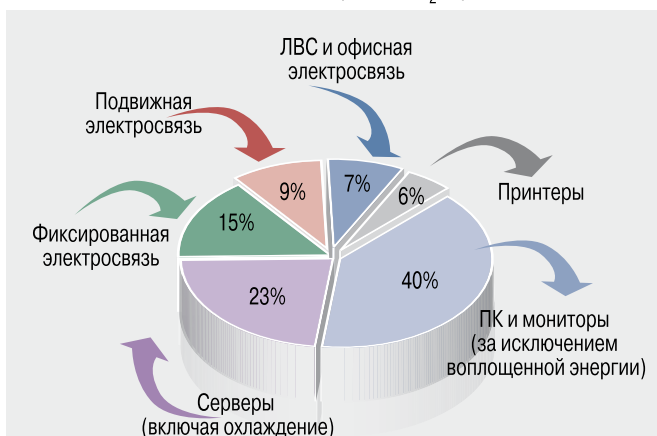
Подход у нас технический, а технические проблемы, как правило, имеют техническое решение. Если у технической проблемы нет решения, значит, проблема поставлена неправильно. Таким образом, новые технологии – мостик для мирного партнерства стран и компаний.

Ваш телефонный номер уникален. В нем есть и региональные коды, и системы нумерации, которые распознаются другими системами и работают вместе. Вы, конечно, можете создать какую-то свою систему, но она не будет работать с другими системами и окажется в изоляции. От глобальной связности выигрывают все.

Если бы МСЭ в течение 145 своего существования не хранил и не воспроизводил эту великую культуру сотрудничества, то сегодня производитель телефона из Китая не мог бы говорить с производителем телефона в Финляндии.

Беседовала **Наталья КИЙ**

Глобальные выбросы CO₂, производимые ИКТ



Источник: Kumar, Rakesh and Mieritz, Lars (2007) «Conceptualizing «Green IT» and data centre power and cooling issues», Gartner Research Paper № G00150322

На большак, на перекресток «Государство–ИКТ» приходят идеи, задачи, проекты. Каким правилам подчиняются участники этого двустороннего движения и у кого преимущественное право проезда? В ситуации «ИКС» разобрался вместе с гостями рубрики и другими участниками рынка (→ см. с. 34–55 ←).



Александр Геннадьевич КОТОВ,

руководитель направления по работе с учреждениями здравоохранения ИБМ Восточная Европа/Азия

Родился в 1969 г. в Московской области. В 1992 г. окончил МИРЭА по специальности «радиоинженер», а в 1997 г. – Московский институт международного бизнеса при Всероссийской академии внешней торговли с присвоением квалификации «экономист международного бизнеса».

Участвовал в создании одной из первых сотовых компаний в России – «Московская сотовая связь» (МСС). В 1993–1998 гг. – гендиректор компании Alexigor Ltd., авторизованного партнера Apple Computer Inc. В 1998–2000 гг. работал в компаниях Reuters и Sun Microsystems.

С 2000 г. работает в компании ИБМ Восточная Европа/Азия.

Хобби – теннис, ушу.



Игорь Викторович НИКУЛИН,

директор департамента информационных технологий компании КРОК

В 1998 г. окончил с отличием Московский авиационный институт по специальности «математик-инженер». Работал в компании «ФОРС-Холдинг». С 2002 г. – в компании КРОК. В 2004 г. был назначен заместителем директора департамента ИТ, а в 2005 г. занял позицию директора департамента.

Руководил крупнейшими проектами компании КРОК, в частности созданием КИСУ Федерального дорожного агентства Министерства транспорта РФ, участвовал в проекте ГАС «Выборы» для Центризбиркома РФ.

Родился в 1947 г. в Краснодаре. В 1970 г. окончил Куйбышевский политехнический институт по специальности «электронные вычислительные машины», а в 1996 г. – Военную академию связи им. С.М. Буденного по специальности «автоматизация управления войсками».

С 1973 по 1989 г. – возглавлял отделения автоматизации штаба Приволжского военного округа, затем – штаба войск Южного направления. С 1989 по 2001 г. работал в МЧС России, где прошел путь от главного инженера до замначальника Центра управления в кризисных ситуациях.

В 2001 г. перешел на работу в ЗАО «Стинс Коман» на должность зам. директора технического департамента, в настоящее время – заместитель гендиректора.



Владимир Александрович РЫБАКОВ,

заместитель генерального директора ГК «Стинс Коман»

Родился в 1956 г. в Республике Саха (Якутия). В 1973 г. окончил с золотой медалью физико-математическую школу в Челябинске, в 1979 г. – МФТИ по специальности «инженер-физик».

Работал на предприятиях оборонно-промышленного комплекса, в 10-м ГУ Министерства оборонной промышленности СССР.

В 1991 г. основал и возглавил одну из первых в России частных софтверных компаний – НПП «Логус». С 1998 г. – вице-президент Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса.

С 2003 г. – директор госсектора ООО «САП СНГ и страны Балтии», с 2007-го – директор по работе с госсектором российского представительства компании SAS Institute. В 2008 г. пришел в ОАО «Ситроникс» на должность заместителя гендиректора по работе с госсектором; с марта 2009 г. – руководитель департамента по работе с госсектором.

Женат, есть взрослая дочь.

Увлечения – автопутешествия, современная литература, музыка.



Анатолий Анатольевич ХАРЛАМОВ,

директор департамента по работе с госсектором ОАО «Ситроникс»



Евгений Рафаилович ШУГАЕВ,

коммерческий директор компании Oberon

Родился в 1975 г. В 1997 г. окончил ГАУ им. С. Орджоникидзе (ГУУ). В 2001–2002 гг. учился в школе бизнеса Открытого университета Великобритании (МИМ ЛИНК). Начинать карьеру экономистом в аппарате управления ОАО «МГТС», затем перешел в ОАО «Аэроком», где прошел путь от менеджера до зам. начальника центра продаж и маркетинга. Работал коммерческим директором в ООО «Кросна-Интернет» (ГК «Кросна»), директором департамента по работе с клиентами в ООО «Радионет» – управляющей компании ГК «Rosweb». С ноября 2008 г. – в нынешней своей должности. Хобби – русский бильярд, настольный теннис.



Виталий СЛИЗЕНЬ

Человек из кадрового резерва

Виталию СЛИЗЕНЮ хорошо знакомы причуды времени, которое то сжимается до мгновений, то растягивается до бесконечности. И свою карьеру начинал он с отсчета времени... в поисках кнопки для включения компьютера. Справился, по его словам, «не быстро», но очень скоро вошел в кадровый резерв отрасли.

→ Досье «ИКС»

Виталий Александрович Слизенъ родился 24 декабря 1970 г. в г. Ленинске (космодром «Байконур») в семье военного. В 1992 г. окончил с отличием Военный инженерный Краснознаменный институт (ВИКИ) им. А.Ф. Можайского. В 1992–1994 гг. служил в рядах Вооруженных сил.

В 1995–1998 гг. работал в «ПетерСтаре», в 1998–2001 гг. – в «Телекоминвесте».

С июля 2001 г. по октябрь 2004 г. – первый заместитель гендиректора МТТ. С ноября 2004 г. по июнь 2006 г. – директор Департамента государственной политики в области инфокоммуникационных технологий Мининформсвязи России.

С декабря 2006 г. – генеральный директор ЗАО «Синтерра».

Кандидат экономических наук, тема диссертации «Формирование механизма инновационного обеспечения конкурентоспособности предприятия».

Женат, трое детей.

Включить компьютер в «ПетерСтаре»

В юности Виталий мечтал пойти по стопам отца – кадрового офицера – и поступил в ВИКИ им. А.Ф. Можайского. После окончания вуза и службы в войсках собирался заняться преподавательской деятельностью, но, получив в 1994 г. приглашение на инженерную должность в компании «ПетерСтар», входившей в холдинг «Телекоминвест», решил попробовать.

– При приеме на работу технический директор компании Владимир Акулич сказал, что возьмет меня, если

смогу включить компьютер, – вспоминает Виталий. – Честно говоря, я очень удивился, но выяснилось, что речь идет о промышленной машине с защитой от «дурака»: кнопка-выключатель была хитро спрятана на системном блоке. Не быстро, но с задачей я справился.

За 4 года работы в «ПетерСтаре» В. Слизенъ прошел путь от инженера до заместителя техдиректора. Но как-то его вызвал гендиректор «Телекоминвеста» Александр Няго и сказал: «Ты у нас в кадровом резерве. Можешь оставаться замом техдиректора, а можешь возглавить дивизион фиксированной связи всего холдинга». «Я подумал и согласился. Моей задачей стало развитие новых проектов», – рассказывает Виталий.

Первым успешным проектом стала компания «ВэбПлас», обеспечившая своим абонентам широкополосный доступ в Интернет по технологии ADSL. Следующий проект – «Петербург Транзит Телеком» (ПТТ).

– Мы ввели в строй 1,5 млн телефонных номеров: 1 млн для мобильных операторов и еще 0,5 млн – емкость городской сети. Первым клиентом новой сети стал в то время заклятый конкурент «ПетерСтара» – «Метроком». Было лестно, что наша работа получила такую оценку. А в мае 2001 г. я перебрался в Москву. Как я понял, пребывание в «кадровом резерве» опять сыграло свою роль: мне предложили работу в «Межрегиональном ТранзитТелекоме». Надо мной тогда подшучивали: построил ПТТ, перешел в МТТ, а дальше что – ГТТ?..

Год за пять и пять минут за полжизни

– Тогда многие люди, переезжавшие из Питера в Москву, становились ген-

директорами, но мне, слава богу, повезло, и в МТТ я стал просто первым замом, – продолжает свой рассказ В. Слизенъ. – Почему повезло? Моим непосредственным руководителем был Вячеслав Федорович Гуркин – последний министр связи СССР, а первым замом Гуркина – экс-министр связи России Александр Евгеньевич Крупнов. Три года работы с ними – это как 15 лет непрерывного вбирания опыта и полезных связей. Они помогли мне обрести чувство масштаба, лично познакомиться с сотнями людей и наладить с ними отношения. Тогда МРК только образовывались и роль каждого руководителя «Электросвязи» региона была гораздо выше, чем, к сожалению, сейчас, и с каждым надо было найти общий язык. Конечно, очень помогало, что я ездил с двумя экс-министрами. Я понимаю, что это звучит нескромно



«В юности мечтал пойти

по стопам отца...»

(«Давайте действовать вместе: галантерейщик и кардинал – это сила»), но так экономилось много времени... Мы полностью перестроили организационную структуру компании, наладили бизнес. Когда я пришел в МТГ, оборот компании составлял \$12 млн; через три года он вырос до \$200 млн.

Много работали и с нормативной базой. В части отраслевого регулирования я старался участвовать в рабочих группах, комиссиях, совещаниях и проч. И, наверное, моя работа привлекла внимание руководителя отрасли Л. Реймана: в октябре 2004 г. он вызвал меня к себе и спросил: «А как ты относишься к тому, чтобы поработать в министерстве?». Я долго упирался. Ну как долго – минут пять, наверное. Когда разговариваешь с Леонидом Дододжоновичем, это очень долго – полжизни прошло. Потом согласился и был назначен директором Департамента

государственной политики в области инфокоммуникационных технологий. Следующие два года не помню...

Два года за вечность

Хорошо «почувствовав разницу» между работой в министерстве и в коммерческой компании, В. Слизен резюмирует:

– В коммерческой компании я каждый день знаю, как отработал сам и как отработал коллектив. Там все понятно: как увеличился доход, такой ты и менеджер. А в министерстве таких критериев эффективности твоей работы нет. Да и какими они могут быть? Сколько деревьев ты извел на бумагу? Жалоб от граждан стало меньше? Какое мерило твоей работы? Поэтому работать там очень сложно, хотя и безумно интересно. Мы готовим закон, а потом целая отрасль разворачивается,



«На первом месте

в моей жизни – семья...»

меняются отношения, меняются финансовые потоки в макроэкономике, внедряются новые технологии... Вот если ты это почувствовал и поймал волну, то получаешь удовольствие. Но для такой работы нужен определенный склад ума. Люди, которые занимаются законодательным регулированием, – особая каста. Не просто умные технари, юристы или менеджеры. Должны быть математические и аналитические способности, чтобы человек мог представить себе, как каждое слово, каждый предлог, «и», «или» скажутся в разных плоскостях, насколько система получится взаимоувязанной...

А в середине 2006 г. понял, что выполнил все данные министру обещания и написал заявление об уходе. Просто дальше нужно было либо уходить, либо впрягаться в новый кусок работы по регулированию уже ИТ-рынка. Я ушел. Еще три года ничего не помнить – это тяжело. Вообще, если работать так, как работали, меня хватило бы года на три максимум. А там на уровне заместителя директора департамента и выше все должны так работать. Я даже не уверен, уходил министр домой или нет? Приходишь – он уже там, уходишь в полпервого ночи – он еще там. В субботу всегда там, иногда и в воскресенье...

Главным итогом работы Виталия Слизеня в министерстве эксперты называют подготовку подзаконных актов, позволивших в 2006 г. начать либерализацию рынка дальней связи. Также при его участии была разработана законодательная база для бесплатных входящих звонков на мобильные телефоны.

Подготовила **Лилия ПАВЛОВА**

Интервью после вечности

– Как развивались события после ухода из министерства?

– Месяц отдыхал. Но толком отдохнуть не получилось: позвонил Максим Коробов, возглавлявший подкомитет Госдумы по связи. Спросил: «Ну как, за зарплату уже не можешь?» – «Не могу». – «А за бесплатно?» – «За бесплатно – готов». И следующие полгода работал в Думе его помощником. Продвигали законодательную инициативу, вылившуюся впоследствии в 14-й Федеральный закон, который отменил громоздкую и утомительную систему сдачи объектов в эксплуатацию операторами связи, заменив ее процедурой регистрации сетей связи. А в конце 2006 г. мне предложили возглавить компанию «Синтерра».

– Говорят, что каждого человека вы сами интервьюируете при приеме на работу?

– Просто я думаю, что любой человек что-то делает лучше меня. Поэтому считаю важным общаться с каждым новым сотрудником, иначе как понять уровень персонала, как создавать кадровый резерв?

– Какие задачи стоят перед вами сейчас?

– Задачи, которые ставит мой работодатель, тривиальны – два доллара всегда лучше, чем один.

– А будущее свое как видите?

– Пока в группе «Синтерра». А предложат такое, от чего нельзя будет отказаться, или истечет срок контракта, пойду куда-то еще. Тем более что генеральный директор – это единственный сотрудник компании, которого можно заменить за одну минуту, простым решением акционера.

– Что любите в жизни помимо работы?

– Конечно, это семья. И не помимо, а в первую очередь. К слову, даже мое хобби – коллекционирование фигурок мышей – посвящено жене, родившейся в Год мыши. Для нас оно началось в 1998 г. Тогда мы еще не были женаты, работали в «ПетерСтаре». Возвращаясь со Славяной на автобусе из Хельсинки в Петербург, на одной из остановок решил купить ей сувенир, фигурку мыши. Но в финском супермаркете мышиных фигурок и не было. Выбрал лапландского оленя и убеждал ее, что это именно мышь, только рогатый. Она смеялась. Но тогда же я пообещал впредь дарить только безрогих мышей. Рогатый мышь положил начало коллекционированию – и с тех пор в коллекции скопилось больше 700 мышиных фигурок, каждая со своей историей. Даже дети пополняют эту армию пластилиновыми мышами, которых лепят сами. Когда их число перевалит за 1000, возможно, устроим выставку мышей всех времен и народов...



Международная организация космической связи «Интерспутник» была создана 15 ноября 1971 года. В настоящее время Организация объединяет 25 государств, которые представляют практически все регионы планеты от Латинской Америки до Юго-Восточной Азии, от Европы до юга Аравийского полуострова.

Ключевым направлением деятельности «Интерспутника» является предоставление в аренду операторам связи, вещательным компаниям и корпоративным клиентам спутниковой емкости в рамках соответствующих соглашений с операторами-партнерами, а также оказание комплексных услуг в области создания и эксплуатации сетей спутниковой связи через дочернее предприятие «Интерспутник Холдинг». Комплексные решения включают организацию доступа к магистральным Интернет-сетям, услуги передающих станций, средств коммутации и цифровых платформ, а также поставку и интеграцию наземного оборудования.

Сегодня «Интерспутник» предоставляет своим клиентам ресурс спутников связи, расположенных на дуге геостационарной орбиты от 14 градусов з.д. до 140 градусов в.д. Одним из наших основных партнеров является российский национальный оператор ФГУП «Космическая связь», который владеет группировкой современных спутников серии «Экспресс».

Кроме того, «Интерспутник» имеет статус официального дистрибьютора спутникового ресурса европейского оператора «Евтелсат», предоставляет услуги на спутнике ABS-1 (LMI-1), осуществляет маркетинг и продажу спутниковой емкости системы «Интелсат». Также «ИНТЕРСПУТНИК» имеет статус официального дистрибьютора спутникового ресурса азиатского оператора «Меасат» на спутнике AFRICASAT-1.

Многолетний опыт успешной эксплуатации спутниковых систем является главным достоянием Организации, а наличие собственного частотно-орбитального ресурса – залогом успешного развития. На базе этого ресурса «Интерспутник» реализует комплексные проекты по созданию и размещению в собственных орбитальных позициях космических аппаратов, предназначенных для обслуживания наиболее динамично развивающихся регионов мира с растущим спросом на услуги спутниковой связи.



Международная организация космической связи
«Интерспутник»
121099, Россия, Москва,
2-ой Смоленский пер., 1/4
Телефон: +7 (499) 252-83-33
Факс: +7 (499) 241-07-84
E-mail: dir@intersputnik.com
<http://www.intersputnik.ru>
<http://www.intersputnik.com>

Вперед, к тотальному видеонаблюдению!

По прогнозам IMS Research, мировой рынок сетевых камер видеонаблюдения в течение ближайших трех лет будет расти ежегодно на 35% и к 2012 г. его объем превысит \$2,5 млрд. В 2009 г. продажи лидера этого рынка, шведского производителя Axis Communications AB (рыночная доля в 2008 г. – 33,5%), по словам его директора по региону EMEA Ларса Полссона, росли по всему миру, несмотря на кризис, и инвестиции в научно-исследовательские разработки и выпуск новых продуктов компания сокращать не намерена.

Среди развивающихся рынков систем видеонаблюдения самый перспективный – российский: в 2010 г. доля России в этом сегменте составит 43%.

По словам Станислава Гучи, генерального директора ООО «Аксис Коммуникейшнс», в России вендор участвует во всех проектах, требующих



Л. Полссон: «Только в нынешнем году Axis выпустила на рынок около 30 новых камер и 15 аксессуаров»

установки камер видеонаблюдения: на дорогах, в местах скопления людей, непосредственно на транспортных средствах, в центрах МЧС. В рамках программы «Безопасный город» в ряде городов России также установлено оборудование Axis. Активизации в этом направлении будет способствовать выпуск в этом году новых камер (серий Axis P33 и Q 6032-E), прошедших испытания при температуре -40°C и ниже.

Опираясь в своей деятельности на двухуровневую систему продаж (дистрибьюторы и развиваемые ими дилерские каналы), «Аксис Коммуникейшнс» разработала программу, нацеленную на плотное сотрудничество с партнерами второго уровня (дилерами, системными интеграторами) и предусматривающую их градацию на авторизованных, серебряных и золотых партнеров. Программа стартует в начале 2010 г.

www.axis.com

С эффектом присутствия

Компания КРОК получила статус Cisco TelePresence Partner в России и странах СНГ и открыла в своем офисе полноценную рабочую студию TelePresence Room.

Технология TelePresence придает новое качество совместной работе с использованием видеоконференцсвязи за счет создания у участников виртуальных совещаний эффекта присутствия. Для этого используются как технические средства, например обеспечивающие передачу видео и графики в формате HD и простоту управления, так и дизайнерские решения (одинаковый цвет стен и мебели в переговорных комнатах по разные стороны экрана, отсутствие в кадре проводов и оборудования).

Для демонстрации всех возможностей технологии в офисе КРОК оформлены три комнаты. В состав решений для двух

из них вошли терминал CTS 3000, три плазменные 65-дюймовые панели с разрешением 1080 пикселей, кластер из трех видеокамер, динамики объемного звука и проектор для передачи графической информации, размещенный под столом. В третьей комнате установлено решение Cisco TelePresence 1000, включающее в себя терминал CTS 1000, плазменную HD-панель с диагональю 65 дюймов, видеокамеру, динамики и проектор.

Объем инвестиций системного интегратора в этот проект, по словам Натальи Дьяконовой, директора департамента телекоммуникаций компании КРОК, составил чуть менее \$1 млн. «Кризис – хорошее время для продажи решений TelePresence, – сказала она. Многие наши корпоративные заказчики в них заинтересованы, и мы надеемся в течение года вернуть вложенные средства».

www.croc.ru

Кадровые назначения

«Сибирьтелеком»

Виталий ЛАПИЦКИЙ назначен заместителем директора – коммерческим директором Новосибирского филиала.

Игорь ЛЕЙБ назначен заместителем директора – коммерческим директором Кемеровского филиала.

Виктор ЩЕПИН назначен заместителем директора по экономике и финансам Иркутского филиала.

ЮТК

Евгений ГАЛЬЦЕВ назначен директором Карачаево-Черкесского филиала.

ИТМ и ВТ им. С.А. Лебедева

Александр КНЯЗЕВ назначен гендиректором.

«АйТи»

Олег БАКИЕВ назначен директором управления регионального бизнеса.

Mail.Ru

Дженнифер ТРЕЛЕВИЧ назначена заместителем технического директора.

EMC

Сергей КАРПОВ назначен гендиректором в России и СНГ.

Вячеслав НЕСТЕРОВ назначен гендиректором центра разработки ПО в Санкт-Петербурге.

ООО «Сиско Системс»

Павел БЕТСИС назначен гендиректором.

Сергей МАРЧЕНКО назначен директором по сервису.

Intel

Шон МАЛОНИ и **Дади ПЕРЛУМТТЕР** назначены руководителями подразделения Intel Architecture Group.

Энди БРАЙАНТ назначен главой подразделения Technology and Manufacturing Group.

ГК «Сервис Плюс»

Сергей ФАЛЕЕВ назначен гендиректором.

«Телесенс»

Владимир ФЕДОРЕНКО назначен директором.

Telesens International

Мартин БРАУН назначен президентом.

SAP

Владислав МАРТЫНОВ назначен управляющим директором в России и СНГ.

«Херох Россия»

Александр КОРНЕЕВ назначен руководителем департамента корпоративных проектов.

Алексей ПЛОТНИКОВ назначен директором по маркетингу.

Александр НАЗАРЬЕВ назначен директором департамента дистрибуции малой офисной техники.



М & А

«ЦентрТелеком»

ликвидировал свою 100%-ную дочернюю компанию «Телеком – Строй».

«ВымпелКом»

подписал договор о приобретении 78% долей в **Millicom Lao Co.**, предоставляющей телекоммуникационные услуги в Лаосе, у нидерландских компаний **Millicom Holding B.V.** и **Cameroon Holdings B.V.**, а также завершил сделку по приобретению 7% косвенной доли в **ООО «Unitel»**, работающем под брендом «Билайн» на территории Узбекистана.

EMC приобрела мажоритарный пакет акций компании **Data Domain**, которая станет основой подразделения, отвечающего за создание нового поколения дисковых систем резервного копирования, восстановления и архивирования данных.

Судебные органы Канады и США одобрили соглашение **Avaya** с **Nortel** о покупке подразделения корпоративных решений последней в Северной Америке, Карибском регионе, Латинской Америке и Азии.

Fluke Networks подписала окончательное соглашение о приобретении компании **AirMagnet**, поставщика решений по повышению производительности, безопасности и совместимости для беспроводных локальных сетей.

SAP AG приобрела контрольный пакет акций компании **SAF Simulation, Analysis and Forecasting AG**, разработчика ПО для прогнозирования и пополнения запасов, ориентированного на компании розничной и оптовой торговли.

Dell заключила окончательное соглашение о покупке поставщика ИТ-услуг **Perot Systems**.

VMware завершила приобретение **SpringSource**, разработчика корпоративного ПО и веб-приложений.

Наши дети будут смотреть французское кино

Детский сегмент отечественного ТВ-контента все активнее осваивают крупнейшие игроки международного медиарынка. Два самых популярных своих канала для детей – **Tiji** и **Gulli** – официально представила **Lagardère Television International**.

В нашей стране холдинг **Lagardère** известен в первую очередь радиостанцией «Европа Плюс» и музыкальной ТВ-программой «Меццо», которая транслируется на «НТВ+». На этом же канале в тестовом режиме работают **Tiji** и **Gulli**. В дальнейшем эти телеканалы займут свою нишу на кабельном телевидении, в сетях IPTV и сотовой связи. В Западной Европе вещание детских каналов **Lagardère** в мобиль-

никах уже обеспечивает, в частности, **Orange**. Заинтересованность в данном контенте проявляет наш «ВымпелКом». Более того, у российского оператора имеется техническая возможность обеспечить мониторинг интереса маленьких зрителей к программам французской медиаконцерны.

По словам президента телевидения **Lagardère Active** Эммануэль Гильбар, во Франции, где работают 25 детских каналов, **Lagardère** лидирует и надеется стать лидером и в России. В нашей стране пока работают «Бибигон», **Jetix**, **Nickelodeon**, «Теленяня».

Весь контент локализован и, как подчеркивает исполнительный директор **Lagardère Television**



Э. Гильбар: «Lagardère намерена объявить необъятную Россию»

International по России и СНГ Альфия Адылова, особое внимание на нем уделяется правильному русскому языку – тому способствует сотрудничество французской компании с отечественной **New Media**. **Lagardère** позиционирует свои бренды **Tiji** и **Gulli** как каналы без насилия и жестокости. Содержание программ отслеживает специально созданный комитет по этике.

www.lagardere.com

Первые два миллиона

абонентов набрала **Sistema Shyam Teleservices Limited**, дочерняя компания АФК «Система» в Индии, работающая под брендом **MTC**. При этом на достижение второго миллиона пользователей у оператора ушло около трех месяцев – в 2 раза меньше времени, чем на первый, а прирост абонентов в августе 2009 г. составил 16,8%. Компания предоставляет услуги мобильной связи в шести телеком-округах страны и намеревается до конца 2009 г. охватить еще пять округов. Строительство паниндийской сети планируется завершить во второй половине 2010 г.

www.sistema.ru

Широкополосный доступ следующего поколения по оптоволоконным линиям - SI3000 Fiber Access

Современные системно-сетевые решения для сетей доступа на базе SI3000 MSAP от **Iskrateel Group** это:

- решение операторского класса;
- широкая продуктовая линейка: оконечное оборудование, различные виды доступа (xDSL, FTTx, WiMax, ETTN, POTS), приложения для управления и мониторинга (в том числе TR-069);
- многофункциональность и масштабируемость;
- анализ, дизайн, проектирование и сдача «под ключ».

Для получения дополнительной информации посетите наш сайт: www.iskrauraltel.ru

ISKRATEL Group

ISKRAURALTTEL



«Учи математику!»

советует «Ситроникс», запустив мультимедийный интерактивный сайт www.uchimatematiku.ru. Этот интернет-ресурс направлен на повышение интереса школьников к изучению математики и точных наук. Любой желающий, пройдя различные тесты, сможет определить уровень своих математических знаний. Посетитель ресурса узнает, кем он, по сути, является с математической точки зрения – младшеклассником, студентом колледжа или профессором – и насколько его знания соответствуют той профессии, которой он хотел бы заниматься. Второй тип тестирования покажет, какой математический багаж необходим, чтобы стать, например, финансистом, программистом или даже моделью.

Возможность проверить свои знания была предоставлена участникам VIII Международного инвестиционного форума в Сочи. Для этого «Ситроникс» использовал мобильный компьютерный класс, входящий в состав Мультисервисной информационно-



А. Брюнин («Ситроникс»): «Мобильный компьютерный класс не требует специального электрооборудования и защиты от несанкционированного доступа»

образовательной среды (МИОС), разработанной компанией в рамках национального проекта «Образование». Его основа – специальная тележка, в которой хранятся и одновременно заряжаются ноутбук учителя и до 25 ноутбуков учащихся. Также в состав мобильного компьютерного класса входит точка доступа, объединяющая все ноутбуки в сеть по протоколу Wi-Fi и обеспечивающая выход в Интернет.

www.sitronics.com

Функционал продуктов для SOA расширяется

Корпорация IBM анонсировала в России ряд новых версий программных и аппаратных продуктов семейства WebSphere, обеспечивающих взаимодействие приложений, обмен информацией, интеграцию ресурсов и внедрение SOA в корпоративных системах. Вице-президент IBM по продуктам WebSphere и BPM Стивен Уоррелл представил ПО WebSphere ILOG, в котором объединены технологии управления бизнес-правилами, средства управления цепочками поставок, визуализации и оптимизации бизнес-процессов.

Российским пользователям также предлагается опробовать возможности платформы управления бизнес-процессами BPM WebSphere с помощью нового бесплатного общедоступного интернет-сервиса BPM BlueWorks, который представляет собой набор шаблонов для автоматизации выполнения повторяющихся бизнес-процессов.



С. Уоррелл: «Одна из основных задач телеком-компаний – стать отличной от других. Сделать это можно с помощью инноваций и качества сервиса»

На корпоративных клиентов ориентировано аппаратно-программное решение WebSphere CloudBurst, которое дает возможность быстро разрабатывать и

развертывать приложения в корпоративных ИС, а по завершении разработки повторно использовать вычислительные ресурсы. Под нужды телеком-компаний «заточены» новые технологии, построенные на базе платформы для запуска услуг IBM SDP (Service Delivery Platform), позволяющие сократить стоимость и сроки разработки и запуска в эксплуатацию новых сервисов. В лице SDP операторы получают дешевый способ создания новых сервисов для небольших групп клиентов (обычно операторы предпочитают заниматься сервисами, счет пользователей которых идет на миллионы). Переговоры с российскими операторами о внедрении таких SDP уже идут.

www.ibm.com

Кбайт фактов

«Северо-Западный Телеком» внедрил систему управления контактами PETER-SERVICE CMS, которая позволяет регистрировать все виды контактов с клиентами: визиты, звонки, факсимильные сообщения, письма, e-mail и т.д., а также управлять процессами предоставления услуг и обработки обращений.

«Сибирьтелеком» запустила пилотный проект «Оценка качества», нацеленный на анализ обслуживания абонентов в сервисных центрах компании и разработку эффективной модели взаимодействия специалиста и клиента на этапе продажи телеком-услуг.

ТТК увеличила емкость своей DWDM-сети на территории России, выделенную под транзит международного трафика между Западной Европой и Азиатско-Тихоокеанским регионом с 40 до 110 Гбит/с (с учетом резервирования – до 220 Гбит/с).

МТС расширила indoor-покрытие сети 3G в Москве и Московской области еще на три станции метрополитена и на 13 крупнейших бизнес-центров и торговых комплексов города.

Число зарегистрированных точек доступа Wi-Fi-сети **«Комстар-FON»** в России достигло 1,5 тыс.

«ВымпелКом» подписал договор со **Сбербанком РФ** об открытии кредитной линии на сумму 10 млрд рублей. Средства будут направлены на рефинансирование существующих задолженностей и развитие основного бизнеса оператора.

«Глобус-Телеком» запустил услугу SIP-телефонии.

«ДатаЛайн» (входит в холдинг **INLINE Technologies Group**) открыла первый из трех запланированных дата-центров. Он имеет энергоснабжение первой категории мощностью 5 МВА и рассчитан на размещение 340 стоек.

Кбайт фактов

«Скартел» подписала протокол о намерениях с WiMAX-операторами Clearwire (США) и UQ (Япония) об организации взаимного роуминга в национальных сетях Mobile WiMAX.

«СИТРОНИКС Смарт Технологии» победил в тендере на поставку заготовок банковских карт Visa и MasterCard с микропроцессором для Сбербанка России. Срок реализации договора – 3 года.

«Синтерра» в рамках соглашения с администрацией Краснодарского края планирует реализовать на его территории инвестиционные проекты по строительству телекоммуникационной инфраструктуры для игровой зоны «Азов-Сити» на сумму 200 млн руб.

Нефтяная компания ТНК-ВР с помощью системного интегратора «Микротест» внедрила акселераторы сетевого трафика в пяти регионах своей деятельности, что позволило ей на 10% снизить затраты на услуги операторов связи.

Ericsson вошла в качестве учредителя в консультативный совет инициативы Digital Health – многостороннего партнерства, целью которого является ускорение достижения целей развития на новое тысячелетие (Millennium Development Goals) в области здравоохранения за счет применения и продвижения цифровых решений.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



Продайте офисную АТС!

Взамен «Билайн Бизнес» предложил своим клиентам в Москве воспользоваться услугой «Виртуальная АТС» (FMCentrex). Она ориентирована на сервисные компании SMB, имеющие территориально распределенную структуру. С помощью «Виртуальной АТС» они смогут организовывать корпоративные сети с единым планом нумерации и принципами распределения входящих звонков, включая и сложную интеллектуальную переадресацию как на фиксированные, так и на мо-

бильные телефоны сотрудников.

Стоимость подключения одного стационарного телефона к «Виртуальной АТС» зависит от выбранного клиентом пакета – Standard или Premium. В первом случае она составит \$10, во втором – \$15, а абонентская плата соответственно \$5 и \$10.

Опытно-коммерческая эксплуатация услуги началась 1 сентября и продлится три-четыре месяца, за которые оператор рассчитывает подключить к «Виртуальной АТС» не-



О. Беляева («ВымпелКом»):

«Все оборудование и ПО «Виртуальной АТС» находится на стороне «Билайна», клиенту нужна только голосовая линия и телефоны»

сколько десятков тысяч своих SMB-клиентов.

www.beeline.ru

Свет в конце туннеля

увидела Cisco, подводя итоги 2009 финансового года (завершился 25 июля). Комментируя финансовые результаты годовой работы (чистый объем продаж составил \$36,1 млрд, в то время как в 2008 финансовом году – \$39,5 млрд, чистая прибыль по GAAP – \$6,1 млрд, а годом раньше – \$8,1 млрд; при этом объем продаж продукции для беспроводных сетей за год вырос на 5%, а решений для ЦОДов – на 30%), председатель совета директоров, главный исполнительный директор компании Джон Чамберс заявил: «В четвертом квартале мы увидели ряд позитивных сигналов в экономике и в нашем бизнесе, особенно если сравнивать объемы заказов в этом и предыдущих кварталах. Если в течение одного-двух следующих кварталов такая тенденция в заказах сохранится, то мы сможем задним числом сказать, что «кризисное дно» в нашем бизнесе было пройдено именно в четвертом квартале 2009 финансового года». Цели же на будущее компания ставит амбициозные: в России она стремится удвоить бизнес за три года. Для достижения намеченного компания намерена более тесно взаимодействовать с российским правительством, получить сертификаты ФСБ на свое оборудование, открыть в нашей стране производства, осуществлять венчурные инвестиции в российские компании и, разумеется, не забывать про вложения в НИОКР.

www.cisco.com



Научно-технический центр "ПИК"



**РАЗРАБОТКА
ПРОИЗВОДСТВО
ПОСТАВКА**

- Шкафы и стойки для сетей передачи данных
- Шкафы для удаленного абонентского выноса
- Оптические кроссы, оптические шнуры

- Оконечное кабельное и кроссовое оборудование
- Оборудование пассивной и активной коммутации фирмы KRONE



Россия, 610025, г. Киров, ул. Бородулина, 12а.
Тел/факс: (8332) 37-61-37, 37-61-44

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

реклама

Eaton – теперь только Eaton

Компания Eaton завершила ребрендинг продуктовых линеек: оборудование, которое до последнего времени продавалось под торговыми марками Powerware и MGE Office Protection Systems (одна из торговых марок – Pulsar), унаследованными в результате покупки одноименных фирм, теперь будет поставляться под брендом Eaton. Для обеспечения преемственности названий продуктов компания выделила две специальные серии оборудования – Powerware и Pulsar.

Экономический кризис не обошел стороной и Eaton. По признанию руководства компании, падение продаж соответствует среднему для российского рынка ИБП уровню, который за первые два квартала 2009 г. сократился при-

мерно вдвое по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. В преодолении кризиса компании помогает расширившаяся за счет последних приобретений Eaton партнерская сеть.

В качестве антикризисных мер компания предлагает поставку новых линий продуктов и привлекательных по цене решений; комплектацию своей продукции аппаратными шкафами российского производства, а также увеличение сервисной составляющей бизнеса. Технический директор компании Юрий Копылов отметил, что в сфере постгарантийного и коммерческого обслуживания ИБП, которое до кризиса в России было недостаточно развито, открываются большие возможности. Например, с осени прошлого года чис-



Гендиректор Eaton в России К. Козлов объявляет о ребрендинге продуктов компании

ло корпоративных клиентов, обращающихся в сервисное подразделение Eaton за постгарантийным обслуживанием мощных трехфазных ИБП, выросло в 2–3 раза. Таким образом, в условиях кризиса контрактный коммерческий сервис может стать перспективным бизнесом, ведь сегодня клиенту часто выгоднее отремонтировать старый ИБП, чем покупать новый.

www.eaton.ru

Бюджетная отказоустойчивость для SMB



x10sure – демонстрация на «живой» системе

Компания Fujitsu выпустила новую версию ПО x10sure 3.0 для обеспечения отказоустойчивости приложений, работающих на производимых ею серверах. ПО x10sure позволяет восстанавливать работоспособность сервера приложений за счет оперативной (в течение нескольких минут) загрузки его рабочей копии на резервный сервер, при условии, что образ сервера находится в системе хранения данных с общим доступом.

Продукт рассчитан на нишу малого и среднего бизнеса и в условной иерархии отказоустойчивых систем занимает место между кластерными решениями с полным резервированием в горячем режиме, обеспечивающими восстановление за несколько секунд, и стандартными средствами резервного копирования данных. Компания предлагает варианты применения x10sure как для обеспечения отказоустойчивости в локальных конфигурациях, так и для территориально распределенных катастрофоустойчивых систем.

Новая версия продукта оснащена новым графическим интерфейсом пользователя, поддерживает виртуализацию ввода/вывода в блейд-серверах серии Fujitsu BX, гипервизоры VMware, Citrix XEN, Microsoft Hyper-V, обеспечивает использование более одного резервного сервера и другие возможности. По оценке специалистов Fujitsu, полный комплект ПО с лицензиями на четыре сервера и годовой поддержкой на них обойдется в \$9623.

ru.ts.fujitsu.com

Кбайт фактов

Huawei Technologies

планирует в 2010 г. запустить в коммерческую эксплуатацию решение HSPA+, обеспечивающее скорость до 56 Мбит/с. Использование этой технологии позволит операторам вдвое увеличить существующую скорость загрузки данных.

China Mobile и Nokia

Siemens Networks провели успешную демонстрацию организации indoor-покрытия с помощью TD-LTE-фемтосоты.

Motorola

запустила портфель решений для ядра сети LTE – Wireless Broadband Core (WBC) 700, включающий в себя компонент управления мобильностью, пакетный и сервисный шлюзы, а также сервер управления политиками мобильных абонентов. Начало поставок WBC 700 запланировано на конец 2009 г.

Iskratel и Ixia

выпустили программный клиент IxRave для автоматизации измерений качества предоставления абонентских услуг в широкополосных мультисервисных сетях, который встраивается в домашние шлюзы ADSL2+, VDSL2 и FTTH и обеспечивает регулярное проактивное тестирование услуг и приложений.

D-Link победила в тендере на поставку крупнейшему телеком-оператору Тайваня **Chunghwa Telecom** 180 тыс. единиц оборудования VDSL2+ на сумму \$12 млн.

«Инфосистемы Джет»

заключили с **Huawei Symantec Technologies** соглашение, по которому получили право продавать и использовать продукты вендора в своих проектах и осуществлять сервисное обслуживание решений, проданных в России.

Landata за год сотрудничества с компанией **Tandberg** довела долю оборудования для видеоконференцсвязи, систем телеприсутствия и мобильных решений по видеосвязи этого вендора до 3% общего объема своего бизнеса.





Больше, чем Вы ожидаете

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



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

ТЕХНИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ ПО АТС PANASONIC

БАРНАУЛ: Галакс (3852) 65-38-09 | **ВОЛГОГРАД:** Альфа-Юником (8442) 24-34-69 | **ЕКАТЕРИНБУРГ:** Связь-Сети (343) 216-25-00, Интерком Урал (343) 375-78-87, Альфа-Телеком (343) 222-05-07 | **ИЖЕВСК:** Анюта (3412) 43-10-42 | **ИРКУТСК:** Электронные системы безопасности и связи (3952) 24-15-57 | **КАЗАНЬ:** Астром-Казань (843) 555-84-55, Кори (843) 295-22-22 | **КАЛИНИНГРАД:** МТ Техно-Калининград (4012) 777-097 | **КРАСНОДАР:** Вител-Краснодар (861) 279-11-58, МТ Техно-Краснодар (861) 210-90-21 | **КРАСНОЯРСК:** Вител-Красноярск (3912) 767-757, СТВ-К (3912) 522-422 | **МОСКВА:** Вител (495) 231-44-01, Альвис-сети (495) 795-39-55, Вэд Телеком (495) 937-32-97, Солярис (495) 788-89-01, Merlion System Solutions (495) 981-84-84, МХМ (499) 248-20-01, Комбета (495) 725-75-05, ТБ проект (495) 748-68-68 | **НИЖНИЙ НОВГОРОД:** Астром-НН (8312) 73-76-70, МХМ-НН (831) 430-40-80, Интерком НН (8312) 74-00-00 | **НОВОСИБИРСК:** Астром-Новосибирск (383) 262-59-19, Тест (383) 210-60-10 | **ОМСК:** Компания "Новый Телефон" (3812) 53-45-61 | **ПЕРМЬ:** Астром-Пермь (342) 236-76-76, Кодар-Сервис (342) 219-60-60, Ранат (342) 21-20-087 | **ПЕТРОЗАВОДСК:** Вител-Петрозаводск (8142) 76-84-28 | **РОСТОВ-НА-ДОНУ:** МТ Техно-Ростов (863) 237-74-40, Волта (863) 262-46-78 | **САМАРА:** Вител-Самара (846) 270-54-54 | **САНКТ-ПЕТЕРБУРГ:** Вител-СПб (812) 320-2868, МТ Техно (812) 331-77-80, Телефонные системы (812) 318-50-51 | **УФА:** Астром-Уфа (347) 291-21-11, Ассорти (347) 293-01-10 | **ЧЕЛЯБИНСК:** Астром-Челябинск (351) 232-19-01 | **МИНСК:** Свет Телеком Трейд (375-14) 214-87-62, Связьтехника (375-17) 284-69-04

www.panasonic.ru

Информационный Центр Panasonic: для Москвы (495) 725-05-65, для регионов РФ 8-800-200-21-00 (звонок бесплатный)

Кто контролирует видеоматрицу?

«Синтерра» выкупила 40,01% акций ЗАО «Синтерра Медиа» у остальных акционеров компании (частных лиц), доведя свою долю участия в предприятии с 19,99% до 60%. «Синтерра Медиа» создана в 2006 г. как венчурная компания для реализации проекта разработки универсальной кросс-стандартной видеоматрицы. Эта матрица должна в режиме реального времени и с сохранением исходного цифрового качества видеоматериалов обеспечивать обмен видеосюжетами для различных типов потребителей (телекомпаний, операторов связи и платного ТВ, а также иных профессиональных участников телевизионного производства и вещания) вне зависимости от того, в каком техническом формате произведен или востребован видеосюжет.

За два с половиной года «Синтерра Медиа» при поддержке ГК «Синтерра»

превратила идею по созданию коммутируемой ТВ-сети на основе видеоматрицы в успешный бизнес-проект.



В. Слизенъ: «Этот проект показывает, что на инновациях можно зарабатывать!»

Компанией организован Центр формирования медиапотоков, куда поступает более 100 кабельных и эфирных телеканалов и где производится их техническая обработка под запросы операторов платного ТВ. «Синтерра» для проекта создала базовую инфраструктуру, объединяющую в единое целое разнообразные медиаобъекты (основную и резервную видеоматрицы, телестудии, стадионы, пресс-центры и другие событийные центры) в российских и зарубежных городах. Всего инфраструктурой охвачено более 50 городов. Суммарные инвестиции ГК «Синтерра» в развертывание этой инфраструктуры составили 250 млн руб.

www.synterra.ru

60% – победителю

«МегаФон» подвел итоги тендера на поставку оборудования для строительства сетей 3G в России: первое и второе место заняли соответственно Nokia Siemens Networks и Huawei Technologies. С компаниями-победителями заключен рамочный договор на поставку оборудования до конца 2010 г., который может быть пролонгирован по согласованию сторон. У Nokia Siemens Networks «МегаФон» закупит не менее 60% базовых станций 3G-сети от объема, выставленного на конкурс. При определении географии поставки оборудования в пределах РФ права эксклюзивности производителям не предоставляются.

Всего в тендере приняли участие пять компаний: Alcatel-Lucent, Ericsson, Nokia Siemens Networks, Huawei Technologies и ZTE. Конкурс был разделен на два этапа. На первом этапе предложения оценивались по технической составляющей, на втором сравнивались финансовые показатели с учетом операционных затрат на размещение и поддержку оборудования.

www.megafon.ru

Вендоров видеонаблюдения прибывает

QNAP Systems, разработчик сетевых накопителей и систем хранения, открыл представительство в России и странах СНГ. Его сетевые накопители Turbo NAS и системы видеонаблюдения NVR/VioStor присутствуют в России с 2007 г., а открытие представительства позволит ему оптимизировать бизнес-процессы, связанные с продвижением, обслуживанием и проектной поддержкой продукции и решений. Среди первоочередных задач компании в России – создание и развитие партнерской сети, проведение маркетинговых акций и программ, обучающих семинаров, организация техподдержки и сети сервис-центров.

www.qnap.ru

Кбайт цитаток



Кризис показал, что иметь деньги и заниматься ерундой – не самый лучший способ ведения бизнеса

Пароль – как зубная щетка, его нельзя давать никому

У любого нормального человека аллергия на крупных операторов

Что главное в услуге? Взять за нее деньги

Разумные цены – это означает, что чем дешевле, тем лучше

Если на «единый номер» обратил внимание Google, значит, это нужно

Мы не Сбербанк, мы организация, которая зарабатывает деньги

Наше законодательство не требует, чтобы данные защищались. А требует, чтобы у продукта для информационной защиты был соответствующий набор бумажек

Защищаться от дурака можно бесконечно и все время удивляться, что еще можно в этом плане сделать

Надзор не понимает, что и как надо проверять по ФЗ-152 «О персональных данных», например требует соответствия другому закону, который еще не вышел из недр Госдумы

Связь всегда работала в условиях кризиса – тарифы-то всегда снижались

Антикризисный набор – соль, спички и проводной телефон

Мы живем в эпоху, когда один кризис заканчивается и начинается другой

В кризис нужно найти ту точку, в которую надо вложить максимум

Не верьте в социальные ТВ-пакеты – это вранье. Медиа всегда будут записывать в социальные пакеты свои каналы

У нас люди хорошие – они хотят видеть русские программы. Про свою жизнь, а не Би-Би-Си



LTE догоняет WiMAX

Нет, пока не по числу коммерческих внедрений и маркетинговых проектов и даже не по числу сетей в тестовой эксплуатации. По пиару и созданию бренда в мировом масштабе. Если на мобильный WiMAX работает время, то на LTE – сотовое лобби. И вопрос «кто кого?» все еще остается открытым.

Операторы пребывают в законных раздумьях (см. «ИКС» № 9'2009, с. 19), а производители сетевого оборудования идут в наступление и формируют спрос. «Сегодня нужна не видеоконференция, а простой доступ в Интернет, обмен большими объемами информации. Это killer application мобильного ШПД. Половина трафика данных – это поиск в Сети, другая половина – обмен данными между людьми. Те, кто ходит в Одноклассники, скачивает по 2 гига за один вечер» – так, апеллируя к беспрецедентному росту трафика, формулирует потребность в мобильной широкой полосе Михаил Старовойтов, региональный представитель Nokia Siemens Networks по продуктам беспроводного широкополосного доступа.

NSN – один из главных «двигателей» технологии, именуемой «эволюция в долгосрочной перспективе/эволюция системной архитектуры» – Long Term Evolution/System Architecture Evolution (LTE/SAE). NSN стал первым из вендоров, кто продемонстрировал возможности LTE/SAE по передаче данных на скоростях до 160 Мбит/с, показал работу этой технологии в многопользовательском городском окружении с пиковой скоростью 173 Мбит/с, обеспечил хэндовер между сетями LTE и HSPA.

В начале осеннего делового сезона NSN демонстрировал потенциальным заказчикам и журналистам «вживую» работу LTE-оборудования, в частности видеостриминг на разных скоростях. Скорость передачи 4–5 Мбит/с на линии вниз на большом экране «якобы терминала» давала изображение с плохо различимыми мелкими деталями. 7–8 Мбит/с обеспечивали заметно лучшее качество, а изображение, переданное со скоростью 11 Мбит/с, прилично смотрелось бы на большом экране ТВ и в перспективе было готово претендовать на высокую четкость. «Скорость в эксперименте ограничивает терминал – 25 Мбит/с на линии вниз и 20 Мбит/с на линии вверх. Сеть поддерживает скорость раза в 2,5 больше», – комментирует М. Старовойтов.

Поставщики сетевого оборудования, как чаще всего и бывает, опережают производителей терминалов. Пока



LTE вживую: слева и справа – экран терминала, в центре – антенна и БС, терминал размером с анализатор – за ширмой

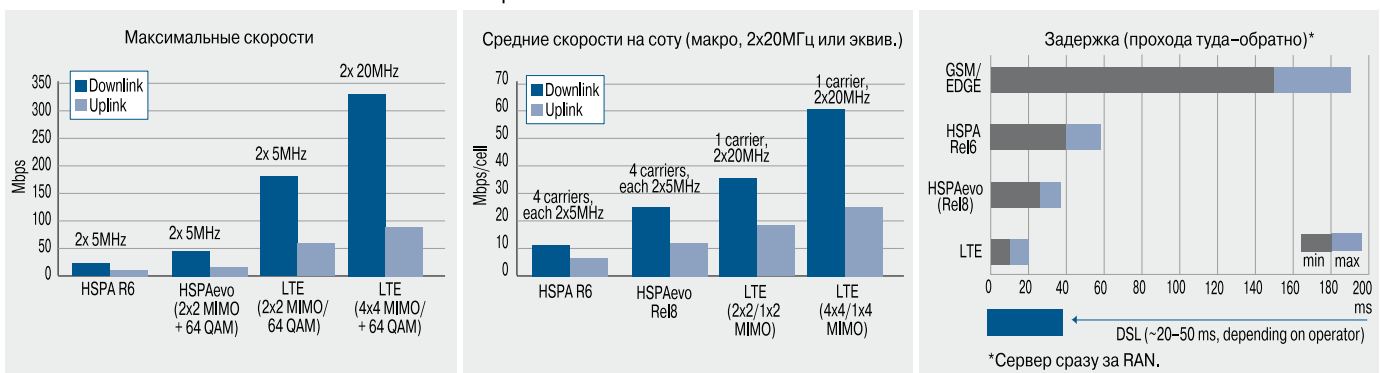
нет в продаже даже мобильных телефонов, поддерживающих HSPA+, они ожидаются в конце 2009 – начале 2010 г. Первый LTE-терминал на рынке может появиться во 2-м квартале следующего года, а в первом триместре – оттестированные промышленные чипы. Так что начало работы пионерских коммерческих сетей М. Старовойтов планирует не раньше середины 2010 г.



А что делать, если абоненту требуется голос, а у оператора есть только сеть LTE – исключительно пакетная и без коммутируемых каналов? Одно из возможных решений – VoLTE, как нетрудно догадаться, VoIP поверх LTE. Такие полужантастические ситуации могут стать реальными нескоро. Штатный конкурент LTE – WiMAX сумел сделать главное: проникнуть в сознание продвинутого массового пользователя. Предшественник LTE – 3G пока только ищет пути к своему клиенту. 4G LTE еще предстоит обосноваться в бизнес-планах операторов.

Наталья КИЙ

Сравним: LTE – HSPA – GSM



BWA в осаде

Наступление на позиции BWA-операторов идет с разных сторон. Его ведут провайдеры проводного доступа и сотовые операторы, а в двух столицах к ним присоединяется еще и мобильный WiMAX. Но пространство для маневра и развития все же остается, да и союзники в лице производителей оборудования тоже есть.

→ «ИКС»
О БЕСЕДЕ

2008: № 10, с. 30
2007: № 8, с. 15
2006: № 9, с. 19
2005: № 7, с. 12
2004: № 8, с. 16
2003: № 8, с. 16
2002: № 7, с. 15

В прошлом году конференция БЕСЕДА состоялась буквально через пару недель после запуска компанией «Скартел» сети Yota, первого проекта мобильного WiMAX в России. Участники нынешней, 14-й, БЕСЕДЫ уже могли оценить итоги первого года его работы: цены на WiMAX-модемы пошли вниз, число пользователей Yota в августе 2009 г. достигло 100 тыс., а до конца года планируется преодолеть отметку в 200 тыс. абонентов. Подавляющее большинство нынешних пользователей Yota – это физлица, проживающие в Москве, Санкт-Петербурге, в некоторых их окрестностях, а с недавнего времени и в Уфе, и их вряд ли можно отнести к потенциальным клиентам BWA-операторов. Тем не менее важность мобильного WiMAX для бизнеса последних несомненна, и это нашло отражение в девизе конференции «Рынок фиксированной беспроводной связи эпохи WiMAX». К тому же у Yota есть довольно привлекательные предложения для корпоративных клиентов, составляющих основную часть абонентской базы операторов фиксированного БЩД. Однако в зоне покрытия сети Yota у BWA-операторов и так достаточно конкурентов и добавление новомодного мобильного WiMAX погоды не делает.



С. Рыбалко: «90 млн человек в России живут вне городов-миллионников. Это огромный рынок для BWA-операторов»

ся отправляться туда, где нет проводного доступа и мобильного WiMAX и где они могут предложить свои услуги дешевле, чем сотовые операторы. Еще более категоричным был руководитель направления беспроводных технологий компании Comptek Станислав Рыбалко. Он убежден, что BWA-операторам надо выходить на новые рынки пригородов, областных центров и городов с населением от 20 до 100 тыс. человек, где плотность населения, как правило, невысока и фиксированный радиодоступ является единственной экономически оправданной технологией. К тому же производители уже наладили производство недорогого операторского оборудования и абонентских устройств.

Дешевле...

Бюджетные модели своего оборудования для сетей БЩД за последний год выпустили сразу несколько производителей. На российский рынок их готова представить, например, компания Infinet Wireless. Это абонентские терминалы R5000-Lc с внешней и R5000-Sc с интегрированной антенной соответственно. Работают они в диапазоне частот 4,85–6,05 ГГц. Они, как было объявлено, полностью идентичны известным терминалам R5000-L/S по конструктивному исполнению, за исключением пропускной способности порта Ethernet (она не превышает 12 Мбит/с), но

при этом заметно дешевле предшественников.

Компания Proxim Wireless анонсировала абонентские устройства для платформы Monaco. В частности, новое оборудование Tsunami QB-8100 для сетей широкополосного радиодоступа класса «точка-точка» и Tsunami MP-8100 для сетей типа «точка – много точек» с поддержкой технологий OFDM и MIMO и диапазонов частот 2,272–2,507 ГГц и 5,15–6,075 ГГц (правда, одновременная работа в двух частотных диапазонах невозможна, но переключить оборудование с одного на другой можно программными средствами). Оба устройства комплектуются двумя портами Gigabit Ethernet, т.е. к ним можно подключить видеокамеру, точку доступа и т.п. Максимальная канальная скорость передачи данных у них составляет 300 Мбит/с. Это не усеченные версии ранее выпущенных систем, но, как сказал С. Рыбалко, компанию Proxim Wireless удалось убедить серьезно снизить изначально заявленные цены на это оборудование.

В деревню, к тетке, в глушь...

...но не в Саратов, потому что сегодня это крупный город с населением около 830 тыс. человек и именно в таких городах позиции операторов проводного доступа особенно сильны и, соответственно, у беспроводных фактически нет шансов. И хотя многие проводные операторы из-за кризиса свернули свои инвестиционные программы по освоению регионов, они уже немало там поработали. Между тем, по данным Константина Анкилова, директора по проектам iKS-Consulting, 300 операторов БЩД пострадали от кризиса больше, чем кабельные провайдеры, в силу специфики своих клиентов. Большинство из них – это ритейловые компании и предприятия SMB, которые в кризис либо полностью, либо частично свернули свою деятельность.

В Москве и Московской области основным конкурентом операторов БЩД является мобильный Интернет от «Скай Линка», набравший уже около 400 тыс. абонентов. Так что, по мнению К. Анкилова, BWA-операторам придет-

В прошлом году на конференции БЕСЕДА было представлено недорогое абонентское устройство DreamAccess для сетей Wi-Fi. С тех пор модельный ряд оборудования компании DreamWiFi заметно расширился. Теперь в него входят уличные абонентские станции DreamWiFi Bullet (точка доступа и мост «точка-точка» с выходной мощностью до 800 мВт) и DreamWiFi Nano с интегрированной антенной с канальной пропускной способностью 150 и 300 Мбит/с соответственно. Работают они в диапазонах частот 2,3–2,483 и 5,05–6,05 ГГц. Цена этих устройств – порядка \$100–150, причем производитель позиционирует их как операторское оборудование. Такое решение представляется очень актуальным для операторов, которые рискнут работать (или уже работают) в многочисленных российских малых городах. С. Рыбалко считает, что заплатить 3 тыс. руб. за небольшое устройство доступа к высокоскоростному Интернету (пусть и с негарантированной шириной полосы канала) может практически каждый житель нашей страны. Тем более что пользователь может самостоятельно смонтировать его и настроить с помощью простого графического интерфейса.

...и проше

Заметно подешевели за последнее время радиорелейные системы связи, и теперь они позиционируются не только для магистральных каналов, но и для решения локальных задач операторов мобильной и фиксированной связи и операторов частных сетей. В частности, для этих целей предназначаются радиорелейные системы Sagem Link F-N и F-H, которые предлагает российским операторам компания Sagem Communications. Решение для низкой и средней пропускной способности (до 70 Мбит/с) Sagem Link F-N комплектуется интерфейсами Fast Ethernet и E1, а в высокоскоростной релейке Link F-H с полосой пропускания до 800 Мбит/с вместо интерфейса Fast Ethernet использован Gigabit Ethernet. Дальность такой радиорелейной системы 20–40 км, она может работать в нескольких диапазонах частот – от 6 до 38 ГГц. Причем заявленная полоса пропускания достига-

ется в полудуплексном режиме. Особенно должна порадовать российских операторов нынешняя цена радиорелеек (меньше \$10 тыс. за Sagem Link F-N), а также то, что в соответствии с решением ГКРЧ от 19 августа 2009 г. выделение полос частот в диапазонах 5925–6425 МГц и 7250–7550 МГц для радиорелейных станций прямой видимости будет производиться по упрощенной процедуре.

Это, конечно, хорошо, но, как прекрасно знают все участники рынка, явно недостаточно для нормального развития услуг беспроводной связи. Усугубляет ситуацию и то, что BWA-операторы в ГКРЧ не представлены и их интересы никак не учитываются. Кстати, опыт нормальной организации взаимодействия регулятора с участниками рынка можно приобрести не только в США и Европе, но и у ближайших соседей на Украине. Там Национальная комиссия регулирования связи сама обращается к профессиональным ассоциациям с просьбой подготовить предложения по тому или иному решению. Эти предложения потом учитываются, и устраивается открытое обсуждение предварительных вариантов решений регулятора. Нам об этом приходится только мечтать.

Пока же возглавляемая С. Рыбалко рабочая группа БЕСЕДА при АДЭ готовит официальное письмо в Минкомсвязи с предложениями реализовать принцип технологической нейтральности (чтобы выдаваемые частоты не привязывались к конкретным технологиям); отменить аттестацию абонентских станций в диапазоне 5 ГГц и предоставить BWA-операторам возможность перемещать базовую станцию в определенных пределах без переоформления частот. Некоторые сильно сомневаются в результативности подобных эпистолярных упражнений, но другого способа донести глас оператора до регулятора сегодня, похоже, нет.

Евгения ВОЛЫНКИНА

Автор ждет ваших
комментариев в своем блоге на

www.iksmedia.ru



реклама

КАСПЕРСКИЙ

www.kaspersky.ru

Территория безопасности

Kaspersky Internet Security 2010

Откройте для себя мир безопасного интернета
и забудьте о киберугрозах
с Kaspersky Internet Security 2010!

- Интеллектуальная защита в режиме реального времени
- Полный контроль безопасности виртуального пространства
- Минимальное влияние на работу компьютера

Горячая линия (звонок бесплатный):
8-800-700-11-15

© 1997-2009 ЗАО «Лаборатория Касперского»

Интернет-домены: особенности – национальные, проблемы – универсальные

Развитие национальных интернет-доменов верхнего уровня в разных странах идет разными путями, но есть и сходные проблемы. Некоторые из них касаются общих правил функционирования Глобальной сети, и для их решения нужны совместные усилия не только мирового интернет-сообщества, но и государств

Эти проблемы были в центре внимания Второй Международной конференции администраторов и регистраторов национальных доменов верхнего уровня стран СНГ, Центральной и Восточной Европы, организованной Координационным центром домена RU, научно-исследовательской сетью Словении ARNES (администратор домена .SI) и интернет-сообществом Словении (ISOC-SI). Местом проведения конференции стал курортный городок Блед с очаровательным озером, островком и церковью на нем, фотографии которых украшают обложки путеводителей по Словении.

Интернет-равенство

Особо стоит отметить, что все участники были на равных. Принципы функционирования Интернета таковы, что администраторы даже небольших национальных доменов с десятком тысяч доменных имен могут использовать самые современные технологии автоматической регистрации на базе протокола EPP, внедрять IDN-домены на своих языках и активно работать в международных интернет-организациях. Взять, например, нынешнюю ситуацию с интернационализацией доменных имен. В авангарде этого процесса идут Россия (2,3 млн доменов второго уровня в зоне .RU) и Болгария (менее 20 тыс. доменных имен в зоне .BG), претендующие на национальные домены верхнего уровня .РФ и .БГ соответственно. Как предполагается, утверждение ускоренной процедуры Fast Track для запуска первых IDN-доменов верхнего уровня состоится на ближайшей конференции ICANN в Сеуле (25–30 октября 2009 г.).

Директор Координационного центра домена RU Андрей Колесников надеется, что делегирование домена зоны .РФ состоится до 1 февраля 2010 г. Он рассказал, что для нового домена уже подготовлена технологическая платформа, завершается создание Технического центра, который будет обеспечивать поддержку реестра и систему регистраций. В целях резервирования всех данных аппаратная платформа Технического центра будет распо-

лагаться на двух площадках – в Москве и С.-Петербурге. Дополнительные DNS-узлы строятся в Гонконге и Нью-Йорке. К концу года предстоит разработать единые правила регистрации доменов в зонах .РФ, .RU и .SU.

Резервирование доменных имен второго уровня для государственных нужд и приоритетную регистрацию доменов для владельцев товарных знаков планируется провести в период с ноября 2009 г. по март 2010 г. Тогда в апреле 2010 г. начнется так называемый sunrise-период регистрации доменов: если на одно и то же имя поступит несколько заявок, победитель будет выбран по результатам аукциона. Общедоступную регистрацию доменов в зоне .РФ предполагается начать в июле–августе 2010 г.

Не обошлось и без накладок. Изначально предполагалось создать два списка запрещенных для регистрации доменных имен – статический стоп-лист с непристойными и оскорбительными словами и динамический, работающий на базе системы фильтрации разных сочетаний слов с учетом морфологии русского языка. Однако Институт русского языка РАН на просьбу помочь в разработке такого стоп-листа ответил, что составить список всех словосочетаний, имеющих негативный смысл, не представляется возможным. Так что борьба со сквернословием в Интернете осложняется богатством русского языка.

Ну а Болгария с сентября начала регистрацию кириллических IDN-доменов в имеющемся национальном домене .BG. Идет прием предварительных заявок на доменные имена, который продлится до декабря 2009 г. Для выявления победителя среди претендентов на одно и то же имя предусмотрена бесплатная процедура арбитражного разбирательства, т.е. никаких аукционов не будет. Далее в планах, по словам представителя национальной интернет-регистратуры Д. Калчева, значится запуск полностью кириллического домена .БГ. Однако конкретных сроков он не назвал. По всей видимости, спешки не будет и Болгария, так же как и при внедрении IDN-доменов в зоне .BG, намерена учесть опыт первопроходцев. В данном случае – российский.



А. Колесников: «Заявки на регистрацию доменов в зоне .РФ будут обрабатываться новой автоматической системой регистрации с использованием протокола EPP и сервера доверенного времени»



А проблемы неизбежны. Кириллицы в адресах сайтов явно недостаточно, и на русский нужно будет перевести и электронную почту, причем обеспечить возможность набора почтового адреса без переключения раскладки клавиатуры. Но значок @ сегодня имеется только в латинской раскладке. Эту задачу придется решать на уровне операционной системы, да и с производителями клавиатур тоже надо будет договариваться. А еще предстоит добиться совместимости русской электронной почты с имеющимися латинскими системами, иначе русскоязычные пользователи смогут писать письма только друг другу. Этими проблемами сейчас занимается специальная рабочая группа сообщества IETF (Internet Engineering Task Force), но решение вряд ли будет быстрым.



Д. Шоштарич: «Давайте не будем забывать, с чего начинали отцы-основатели Интернета 30–40 лет назад, и сведем к минимуму вмешательство государства в дела Сети»

Не всем повезло с алфавитом

Кстати, для Украины трудности перехода на свой национальный язык в Интернете усугубляются выбором названия домена. Все буквы в слове «УКРАЇНА» похожи на буквы латинского алфавита, в том числе и «І», которую на экране компьютера трудно отличить от обычной «I». В подобной ситуации могут оказаться и другие страны. Решение этой проблемы возможно в правовой плоскости. Как указал председатель Совета Координационного центра домена RU Михаил Якушев, таблица двухбуквенных кодов ISO 3166-1, используемая для идентификации национальных доменов верхнего уровня, в случае IDN-доменов не работает. Логичнее было бы разрешить использовать в IDN-доменах большее количество букв, ведь в общих доменах верхнего уровня (gTLD) есть даже шестибуквенные. Можно было бы просто свести в одну категорию общие и национальные домены верхнего уровня. Сейчас созданием новых доменов верхнего уровня и определением их вида занимается ICANN, но если рассматривать IDN-домены как ограниченный национальный ресурс, то полномочия ICANN как организации, не имеющей статуса специализированного учреждения ООН, выглядят довольно сомнительными.

Однако есть как минимум одна страна, которая уже ввела национальный IDN-домен, и для этого ей не понадобилось получать никаких разрешений в ICANN. Страна эта – Польша. Как считает представитель польской интернет-регистратуры NASK А. Бартосевич, полякам повезло с алфавитом, построенном на базе латиницы с добавлением букв с диакритическими значками. Названия обычного и IDN-домена Польши одинаковые – .PL, поэтому внедрение польскоязычного домена можно было провести собственными силами.

Вообще, опыт работы польской интернет-регистратуры представляется очень интересным. Она первой в Европе запустила полностью автоматическую систему регистрации доменных имен на базе протокола EPP, а совсем недавно ввела голосование регистраторов (с

учетом их веса на рынке) по всем вопросам внесения изменений в техническую систему регистрации доменных имен. В домене .PL можно зарегистрировать имя сроком до 10 лет, а доменное имя – бесплатно зарезервировать на две недели. Есть функция тестирования доменного имени и «лист ожидания» высвобождения нужного домена (регистратор не обещает, что данный домен освободится в течение трех лет, но гарантирует, что если это произойдет, то возжеленное имя получит клиент, записавшийся в этот лист).

Ну а Черногории повезло с названием национального домена – ME, что по-английски означает «мне», «меня», «мной». Правительство этой страны, получившей независимость в 2006 г., сразу решило сделать национальный домен доступным для всех, чтобы по максимуму коммерциализировать этот подарок судьбы. В отличие от многих

других национальных доменов, операторы которых являются некоммерческими организациями, домен ME управляется коммерческой компанией doMEen, выбранной в результате тендера. Она теперь аккредитует регистраторов (сейчас их 115 из 28 стран мира) и проводит аукционы по распродаже «вкусных» доменных имен. Через аукционы прошло уже 2700 доменных имен, за которые удалось выручить \$2,2 млн, и в соответствии с контрактом 70% этой суммы пошло государству.

Место государства в Интернете

Еще одной темой для обсуждения стала проблема отношений национальных интернет-регистратур с государством. Наверное, в любой стране интернет-сообщество болезненно относится к вмешательству государства в дела Интернета. Поэтому многие участники конференции по-хорошему позавидовали регистратуре словенского домена .SI, которая, как оказалось, имеет очень мудрого регулятора в лице Министерства высшего образования, науки и технологий. Его представитель Д. Шоштарич заявил, что государство не должно вмешиваться в разработку правил регистрации имен в национальной доменной зоне – это дело интернет-регистратур, но оно должно участвовать в выработке политики в отношении Интернета, и делать это можно, например, через Правительственный консультативный комитет (GAC) при ICANN.

В GAC сейчас входит 90 стран, в том числе наши соседи по бывшему СССР. Членство в этом комитете открытое, однако представителя России там нет. М. Якушев считает это непродуманным решением, поскольку Россия лишена возможности участвовать в обсуждении вопросов, важных как для российского, так и для мирового интернет-сообщества. До сих пор правительство России проводило достаточно взвешенную внутреннюю политику в отношении Интернета, остается надеяться, что разум возобладает и во внешней сфере.

Евгения ВОЛЫНКИНА,
Блед–Москва

Terra incognita, IPTV

Спустя пять лет после старта в России первого IPTV-проекта, после запуска десятков сетей, насчитывающих в сумме около 300 тыс. абонентов, операторы IPTV констатируют: чем глубже они входят в этот лес, тем больше на их пути неведомых дорожек со следами невиданных зверей.

Рынок неопределенностей

Начнем с цифр. Международные аналитические агентства значительно расходятся в оценках рынка IPTV. Так, по данным Informa Telecoms & Media, в конце 2008 г. количество абонентов услуг IPTV в мире достигло 19,96 млн (прирост абонентской базы – 7,5 млн). Infotronics Research называет цифру в 32 млн (рост в два раза) с прогнозом на 2009 г. в 53 млн. Некая середина косвенно просматривается в данных, приведенных Ericsson на конференции IPTV'2009 (организатор ANConferences): в мире сегодня используется 1,2 млрд ТВ-приемников, из которых 2% (24 млн) принимают IPTV.

Проецируя это соотношение на российский рынок (около 80 млн ТВ-приемников, порядка 300 тыс. – IPTV), приходится признать, что мы прошли меньше половины пути к 1%. Впрочем, если учесть, что за пять лет эти сотни тысяч абонентов собраны с нуля, то динамика рынка – практически 100% ежегодно – впечатляет. Кризис, очевидно, покажет спад темпов роста абонентов в нынешнем году. Но он же

обострил азарт игроков, которые ищут и находят нестандартные решения. «Количество абонентов IPTV в России говорит само за себя – услуга молодая и не стала массовой, поэтому о ней сложно судить как о явлении рынка, – заметил О. Колесников, технический директор «НТВ-Плюс». – Но и недооценивать ее нельзя».

Вполне возможно, что в отдаленном будущем «облако IPTV» перерастет в тотальное веб-ТВ, которое отодвинет традиционное линейное ТВ в тень. Тем не менее по крайней мере два старших поколения человечества вряд ли откажутся от привычки смотреть телевизор «по старинке». Поэтому, по мнению техдиректора «НТВ-Плюс», доминировать в ближайшие 5–10 лет будут гибридные решения, совмещающие линейное телесмотрение и интерактивные сервисы на одном приемнике. Видя неплохие перспективы в сосуществовании с IPTV, «НТВ-Плюс» предложил региональным операторам IPTV свою транспортную сеть и контент в обмен на расширение абонентской базы и спектра предоставляемых услуг, а также воз-

«Кризис – самое подходящее время для преодоления сложностей»

Дженерал ДейтаКомм

На наш взгляд, кризис показал очень интересную ситуацию на рынке IPTV. Те операторы, которые успели до кризиса построить инфраструктуру и установить на сети самую затратную часть – платформу IPTV, начинают подключать абонентов, но при этом не вкладывают деньги в разработку бизнес-модели для продвижения услуг цифрового интерактивного телевидения. Абоненты приходят сами, если вдруг случайно узнают о возможности использования дополнительных сервисов. Другие операторы, планировавшие к запуску аналогичные проекты, вынуждены их отложить в связи с невозможностью привлечения под них кредитов.

Можно наблюдать, что массового подключения абонентов не происходит, но при этом все понимают, что перспективы у технологии есть. Конечно, есть и сложности, для решения которых сейчас самое подходящее время. Кризис дал время операторам и производителям, чтобы они могли окончательно определиться с тем, как именно преподнести данную услугу потребителю, и предпринять все необходимые меры, чтобы технология IPTV была доступна и понятна абоненту. Отечественные разработки в области IPTV на должном уровне конкурируют с решениями ведущих зарубежных произво-



Дмитрий ТОЛПАНОВ,
начальник отдела
исследований
и разработок
компании «Дженерал
ДейтаКомм»

дителей, обеспечивая необходимый именно российскому рынку функционал, высокое качество, быструю интеграцию и приемлемый уровень цен. Наша компания уже несколько лет успешно работает на рынке IPTV и предлагает клиентам как комплексные решения, для построения сетей с нуля, так и отдельные абонентские приставки, которые интегрируются в уже существующую у оператора систему Middleware. Конкуренция в данном секторе, конечно же, есть, причем как со стороны иностранных компаний, так и со стороны наших разработчиков. Однако мы можем отметить, что интерес к нашим решениям достаточно велик, поэтому мы готовы занять одно из лидирующих мест на этом рынке.

Очень важная, на наш взгляд, часть IPTV-системы – абонентское оборудование. Именно с STB происходит общение конечного потребителя, именно в ней абонент хочет видеть одновременно и надежное устройство, и элемент дизайна своего интерьера. В настоящее время мы работаем над устройством, которое будет не только качественным, но и интуитивно понятным в процессе использования, интересным по дизайну, доступным по цене и универсальным с точки зрения подключения к системам Middleware различных операторов.



Рискнущие ступить на terra incognita

возможность организации B2B-сервисов (см. «ИКС» № 9'2008 г., с. 58).

По словам О. Колесникова, в этом направлении в настоящее время проводятся эксперименты, создается контент на базе B2B для местных операторов IPTV, отрабатываются программно-аппаратные решения. При этом на пути участников эксперимента возникла еще одна неопределенность. «Начиная проект, мы столкнулись с тем, что все в нем зависит от нашей фантазии, – сообщил О. Колесников. – Какие применять устройства, какие цепочки обработки информации создавать – все происходит произвольно. В отличие от мира DVB-S здесь стандартных решений нет. Поэтому задача для IPTV – это в первую очередь стандартизация решений и их унификация. А для операторов IPTV – интеграция с традиционными операторами, которая даст им правовую определенность».

Время экспериментов

На конференции не единожды звучала мысль, что в области IPTV еще так много белых пятен, что любая мелкая проблема, возникающая при внедрении оборудования, эксплуатации сети, запуске новой услуги, может оказаться критичной или по крайней мере требующей квалифицированного диагноза. Поэтому, убежден М. Раевский, ведущий менеджер Центра видеослужб ОАО «Центральный Телеграф», в проект с самого начала следует привлекать дорогих специалистов. «Это лучший способ сэкономить на первой из трех составляющих любого проекта IPTV – людях, – говорит он. – Один дорогой специалист эффективнее 10 специалистов эконом-класса».

Вторая составная часть – технологии, используемые в проекте. Сеть IPTV «Центрального Телеграфа» (торговая марка Qwerty) базируется на OpenSource, что позволяет применять ряд программных продуктов с открытыми кодами. Но самое главное – доскональное знание платформы и ее возможностей позволило оператору реализовывать новые, порой рискованные идеи. Так, в этом году собственными силами был разработан сервер статистики в приставки Amino 110 без покупки SDK – и сегодня оператор получает информацию о телесмотрении от 10,5 тыс. абонентов IPTV Qwerty, которая очень помогает в общении с «третьей силой» проекта – правообладателями контента.

Глубокое погружение в тонкости платформы и приставок позволило оператору организовать «перепро-

шивку» приставок с минимальными потерями, самостоятельно провести кастомизацию портала. «Писком сезона» назвал М. Раевский вынесение окна промо-канала Qwerty в меню приставки: если раньше этот канал не пользовался популярностью у абонентов, то минувшим летом его рейтинг в сети превышал рейтинг Первого канала. Сейчас оператор завершает оформление этого канала как СМИ. Неудачным же оказался эксперимент с пакетом «ПятерQa» с переменным составом, конечной целью которого было заинтересовать абонентов в подписке на расширенный пакет. «Ощутимого роста продаж расширенного пакета мы не увидели, – заключил М. Раевский. – Но диагноз поставили. Решили пересмотреть свою политику в отношении расширенного пакета».

Свои эксперименты проводит и МТС. По словам Ярослава Свинцова, директора департамента интерактивных услуг МТС, у оператора есть четыре веские причины двигаться в сторону IPTV и веб-ТВ: большая абонентская база с хорошим ARPU; развитая система таргетинга и знание предпочтений своих пользователей; наличие обширных медиакаталогов контента и опыт продажи музыкального, кино- и видеоконтента; наличие биллинга, способного тарифицировать контент как в мобильном, так и в веб-формате.

Весной 2009 г. МТС запустил в ограниченную, а в сентябре – в коммерческую эксплуатацию новый сервис в Интернете – «Омлет», мультимедийный интерактивный развлекательный портал. По сути, это интерактивный магазин с широким выбором лицензионного музыкального, видео- и игрового контента и дополнительным функционалом социальной сети. «Это открытая сервисная платформа, на которой реализовано несколько технологий для удобства пользования контентом, – пояснил Я. Свинцов. – У нас довольно хорошо развита технология MobileWeb, мы ее соединили с Web 2.0 – те каталоги, которые у нас были, мы представили в веб-формате, причем абонент делает одну покупку и для PC, и для телефона, а пополнять счет можно через SMS, Web Money, терминалы и т.д. К слову, на «Омлете» мы даем возможность покупки контента в том числе и абонентам «МегаФона» и «Билайна».

Оператор готов также предоставить портал как «готовую витрину» партнерам, которые хотят продавать собственный музыкальный ТВ-контент, причем операторский биллинг проведет для них и все расчеты. Сейчас на «Омлете» представлено шесть ТВ-каналов, доступных в бесплатном режиме, но до конца года, по словам Я. Свинцова, их будет десятки, в основном подписных. «Платформа эта мощная, масштабируемая; на ее основе мы можем создавать новые сайты под контент-партнера, причем правообладатели смогут пользоваться нашей инфраструктурой при продаже своего контента, если такой инфраструктуры у них нет, – сообщил Я. Свинцов. – Функционал, доступный сегодня, является частью большого функционала, который полностью будет доступен весной следующего года».

Лилия ПАВЛОВА

От IP-коммуникаций – к IP-сотрудничеству?

Перенос фокуса бизнеса с технологии на потребителя – единственный способ повысить конкурентоспособность операторов, играющих на интернет-рынке. Для его реализации требуется по-новому строить отношения друг с другом, а также активизировать усилия по совершенствованию регулирования сферы ИКТ.

К таким выводам пришли участники 10-й конференции АДЭ «Состояние и перспективы развития IP-коммуникаций и IP-сервисов в России: от технологий к потребителям».

Хорошая новость: мировому финансовому кризису не удалось остановить развитие отрасли телекоммуникаций в России в целом и рост рынка ШПД в частности. По данным аналитиков, которые привел председатель программного комитета конференции Николай Репин («Электро-ком»), количество абонентов широкополосного доступа в Интернет увеличилось во II квартале 2009 г. на 2% в Москве, на 3% – в Санкт-Петербурге и на 10% – в российских регионах.

Плохая новость: в условиях кризиса, когда кредиты подорожали, а инвесторы стали больше думать об эффективности вложений, обострение конкуренции между разными группами игроков рынка ШПД, в том числе и в регионах, по словам Антона Колпакова («Ростелеком»), «убивает бизнес».

Остановить этот процесс операторы, как магистральные, так и поставщики услуг доступа на последней миле и виртуальные, могут только сообща, наладив партнерство, при котором каждый из них будет добиваться эффективности инвестиций в развитие приоритетных для себя направлений бизнеса. Например, магистральный оператор знает, как повысить эффективность капиталовложений в строительство ВОЛС, местные операторы обладают опытом успешных инвестиций в развертывание сетевой инфраструктуры в своем регионе, виртуальные операторы (их пока немного) умеют получить максимальный экономический эффект от вложений в маркетинг и продажи.

Еще об одной новости для операторов связи сказал Михаил Кристов (Cisco): в условиях уже начавшегося перехода от IP-коммуникаций к IP-взаимодействию, проникновения технологий Web 2.0 в бизнес-среду и госорганизации и первым, и вторым понадобятся экспертиза и услуги мультисервисных операторов.

В целом минувший 2008 г. стал для мирового операторского сообщества годом triple play и «возрождения динозавров». В подтверждение этого тезиса председатель исполкома АДЭ Аркадий Кремер привел следующие факты: компания AT&T объявила, что ее доходы от услуг ШПД и услуг ТВ возрастали в течение всего года, а отток пользователей голосовых услуг начал сокращаться. British Telecom за 2008 г. подключила 250 тыс.

абонентов IPTV и 450 тыс. абонентов ШПД. По сообщению France Telecom, продажи услуг IPTV, премиального контента и рекламы принесли ей в течение 2008 г. около \$2 млрд.

Добьется ли успеха IPTV в России?

Пока на этот вопрос однозначно ответить нельзя. В Южном филиале ЗАО «Комстар-Регионы», по словам его руководителя, Михаила Монастырского, в тестировании услуги IPTV приняли участие 10% абонентской базы ШПД оператора, насчитывающей более 100 тыс. человек. После ввода в коммерческую эксплуатацию доля потребителей этой услуги снизилась до 1–2% пользователей ШПД.

«Дело в том, – пояснил М. Монастырский, – что преимущества IPTV перед привычным и недорогим КТВ (таких абонентов у Южного филиала ЗАО «Комстар-Регионы» – более 300 тыс. – **Прим. авт.**) для большинства пользователей неочевидны, поэтому приходится делать ставку на семьи, живущие в собственных домах, до которых КТВ никогда не доберется».

Иными словами, он констатировал, что генератором выручки IPTV, как и многие другие дополнительные сервисы, не стало. Сегодня их доля в ней – около 1%. Впрочем, считает он, в будущем роль дополнительных сервисов в целом и IPTV в частности в привлечении и удержании клиентов будет возрастать.

Более заметных успехов на ниве IPTV удалось добиться «Дальсвязи». Впервые услуга под брендом «Интерактивное телевидение TVi» была выведена компанией на рынок Приморского края в 2006 г. и за три года постепенно обжила во всех остальных филиалах. Как отметил Владислав Бобков, директор департамента стратегического развития бизнеса и маркетинга «Дальсвязи», к концу первого полугодия 2009 г. на нее подписались 55 тыс. человек. Сейчас APRU от услуги IPTV составляет 210 руб. и имеет тенденцию к повышению. В этом году «Дальсвязь» планирует заработать на IPTV 250 млн руб., однако, по словам В. Бобкова, срок окупаемости проекта, который по первоначальным расчетам должен был составить четыре-пять лет, увеличится на два года.

Попробовать себя на рынке IPTV готовы и магистральные операторы. «Ростелеком» силами своего Северо-Западного филиала в тестовом режиме отрабатывает услугу доставки IPTV-контента (70 телеканалов и несколько сотен фильмов с постоянной ротацией)



Н. Мардер: «Закон, который будет смотреть в прошлое, нам не нужен»

конечным пользователям по агентской схеме, в которой субагентами выступают операторы связи. Задача такого тестирования, в которой, по словам начальника отдела продаж операторам связи Северо-Западного филиала Алексея Ефимова, участвуют более десятка провайдеров ШПД в СЗФО и еще несколько в других регионах России, – детальная проработка всех вопросов, которые могут возникнуть у сторон при внедрении новой бизнес-модели.

«В результате проект, в котором «Ростелеком» будет выступать в роли мощного контент-агрегатора, – прокомментировал А. Колпаков, – должен стать федеральным. Это будет нормальная рыночная услуга, которой сможет воспользоваться любой оператор. Наша цель – создать услугу, интересную и набором сервисов, и финансовыми условиями».

Новым отношениям – адекватное регулирование

Не только в России, но и во всем мире администрации связи, призванные регулировать развитие инфокоммуникаций, все чаще оказываются неготовыми к неожиданному появлению и бурному распространению новых технологий, отметил президент Инфокоммуникационного союза Александр Крупнов. Выход из этого положения для регулятора – в тесном сотрудничестве с саморегулируемыми организациями.

Впрочем, несмотря на активное участие АДЭ в совершенствовании нормативной правовой базы инфокоммуникаций в формате двух рабочих групп (о работе РГ-1 см., например, «ИКС» № 2–3'2009. – *Прим. ред.*), операторы связи пока не ощущают, что регулятор уступает свои позиции. Напротив, он разрабатывает «тяжелые» базы данных о регистрации сетей, увеличивает количество надзорных органов и чиновников, по-прежнему действуют нормы, ограничивающие деятельность операторов VoIP.

Между тем Еврокомиссия, изучающая последний вопрос с 2005 г., рассматривает услуги VoIP наряду с прочими услугами связи и даже считает необходимым поддерживать предоставляющих их операторов как компании малого и среднего бизнеса. На сегодняшний день, по данным Андрея Постникова («Синтерра UK»), в Европе работают более 500 VoIP-операторов.

По мнению Александра Голышко («Интеллект Телеком»), поскольку сосуществование двух технологически разных фрагментов в единой сети РФ, старых и новых, будет сохраняться еще долго, регулятор не должен пытаться «охватить» единым универсальным регулированием деятельность поверх принципиально разнородной инфраструктуры».

Разработкой Концепции инфокоммуникационного регулирования, позволяющей сделать набирающий обороты процесс «цифровизации всего и вся» управляемым, занималась РГ-2. Одним из важных выводов, сделанных группой, ее руководитель Игорь Масленников («МФИ Софт»), назвал осознание назревшей необходимости разработки Инфокоммуникационного кодекса в виде федерального закона прямого действия.

Он должен регулировать взаимоотношения между операторами и другими участниками рынка (контент-провайдерами, платежными системами, банками, владельцами инфраструктуры, регуляторами и всеми, от кого зависит оказание услуг) и быть согласованным с другими кодексами – Гражданским, Уголовным, Административным, Градостроительным и пр.

Дальнейшее обсуждение такой возможности на круглом столе, где регулятора представлял замминистра связи и массовых коммуникаций Наум Мардер, показало, что в высших эшелонах отраслевого ведомства эта идея находит понимание. «И министр, и министерство – за Инфокоммуникационный кодекс», – заявил Н. Мардер. Однако сегодня, когда из федерального бюджета средства на финансирование научных исследований в области нормативной правовой базы практически не выделяются, воплотить эту идею в жизнь в короткие сроки не удастся.

Не отказываясь от нее окончательно, Н. Мардер предложил членам РГ-1 и РГ-2 продолжить работу в 2009–2010 гг., и прежде всего представить свои выводы на заседании НТС Минкомсвязи. Поскольку возражений со стороны Ассоциации документальной электросвязи не последовало, есть надежда, что хоть и в отдаленной перспективе, но участники разных сегментов отрасли инфокоммуникаций смогут строить взаимоотношения, опираясь на новые, адекватные их бизнес-целям и планам нормативные правовые акты.

Александра КРЫЛОВА

NAT EXPO EXHIBITION
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ТЕЛЕ-, РАДИО-, ИНТЕРНЕТ ВЕЩАНИЯ И КИНОПРОИЗВОДСТВА

17-20 НОЯБРЯ, 2009
ВВЦ, ПАВИЛЬОН 75, МОСКВА, РОССИЯ

XIII МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС НАЦИОНАЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ ТЕЛЕРАДИОВЕЩАТЕЛЕЙ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:
Министерства связи и массовых коммуникаций РФ, Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям, Национальной Ассоциации телерадиовещателей и Правительства Москвы.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СВЕТ
СТУДИЙНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ТЕХНОЛОГИИ КИНОМАТОГРАФА, ЭЛЕКТРОННЫЙ КИНОМАТОГРАФ
МОБИЛЬНОЕ ТВ
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОВЕДЕНИЯ МЕДИАЗЕМЛЕНИЙ
СИСТЕМЫ ЦИФРОВОГО АРХИВИРОВАНИЯ

КОНТЕНТ-ПРОВАЙДЕР
ЦИФРОВОЕ СПУТНИКОВОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ
ТЕХНИКА ДЛЯ ОБРАБОТКИ И МОНТАЖА АУДИО- И ВИДЕОПРОДУКЦИИ
IPTV

ПЕРЕДВИЖНЫЕ ТЕЛЕВИЗИОННЫЕ СТУДИИ
ШИРОКИЙ СПЕКТР ЦИФРОВОЙ ТЕХНИКИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЖУРНАЛИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОБОРУДОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ КИНОПРОИЗВОДСТВА

СИСТЕМНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ «ПОД КЛЮЧ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ»
HDTV
СЪЕМНОЕ И ЗВУКОЗАПИСЫВАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ОБОРУДОВАНИЕ И ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ СЪЕМКИ, МОНТАЖА И ТРАНСЛЯЦИИ СПОРТИВНЫХ ПРОГРАММ
ОБОРУДОВАНИЕ И СИСТЕМЫ КАБЕЛЬНОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ
ВЕЩАТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ТЕЛЕВИДЕНИЯ И РАДИО
КОМПЛЕКСЫ И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АВТОМАТИЗАЦИИ ТЕЛЕРАДИОВЕЩАНИЯ

КОНТАКТЫ: ОАО «ЭкспоНАТ»
Тел: + 7 (495) 955-7967, Факс: + 7 (495) 955-7968, E-mail: info@natexpo.tv, www.natexpo.ru

Ставка на синергию продуктов, партнеров, клиентов

Интеграционные сделки у поставщиков телекоммуникационного оборудования происходят нечасто, а потому всегда привлекают к себе внимание. И продажа компанией Nortel своего подразделения корпоративных решений не стала исключением из правила. О том, чем обернется эта сделка для партнеров и заказчиков компании, мы беседуем с Сергеем ХОМЯКОВЫМ, руководителем по корпоративным продажам и решениям Nortel в России и СНГ.



Сергей ХОМЯКОВ

Вокруг сделки

– **Сергей, какова реакция рынка, партнеров на недавнее объявление?**

– У компании Nortel 120-летняя история. Понятно, что все происходящее с ней вызывает на рынке всплеск интереса, тем более что, во-первых, сделки такого масштаба заключаются не каждый день, а во-вторых, образовавшаяся в результате слияния компания станет крупнейшим игроком глобального рынка голосовых решений.

Сегодня чаще других нам задают два вопроса. Первый: «Что будет с продуктами?». И второй: «Что будет с конкретными персоналиями?».

– **Действительно интересно, какой будет продуктовая политика объединенной компании, если учесть, что по ряду направлений решения Nortel и Avaya пересекаются?**

– Объявление о продуктовых линейках, как мы ожидаем, будут сделаны после завершения сделки. Однако уже сейчас можно предположить, что они будут взаимно дополнять друг друга. Например, Avaya на протяжении долгого времени не предлагает продукты для построения сетей передачи данных, а у Nortel такие продукты есть.

Что же касается продуктов в области телефонии, то Avaya подтвердила свою готовность поддерживать наши продукты в среднесрочной перспективе. И, насколько мне известно, решения, разработанные Nortel в альянсе с Microsoft (Унифицированные коммуникации. – *Прим. авт.*) представляют для нее большой интерес. В конечном счете, я думаю, появятся новые линейки продуктов, воплощающие все лучшее, что есть в решениях обеих компаний.

– **Кто вместе с Avaya участвовал в аукционе по продаже Nortel Enterprise Solutions?**

– Насколько мне известно, на покупку подразделения корпоративных решений претендовали три покупателя: Avaya, Siemens Enterprise и Cisco.

– **Чем еще, кроме технологий, привлекало эти компании подразделение Enterprise Solutions?**

– Прежде всего высокой долей продаж в госсекторе (где-то около 30%). Только в США решения Nortel используют более 500 органов управления штатов и областей и 5 тыс. муниципальных и окружных учреждений. Покупатель Nortel Enterprise Solutions получает и акции Nortel Government Solutions, а вместе с ними и доступ к обширной базе заказчиков из федеральных ведомств и агентств США, которые, как известно, крупнейшие потребители ИТ-продуктов и ИТ-услуг.

Не надо забывать и о том, что у Nortel самая большая в отрасли база установленного оборудования для комбинированных сетей передачи данных и голоса: в мире нами развернуто 80 млн портов передачи данных и столько же линий голосовой связи.

К тому же все потенциальные покупатели были очень заинтересованы в нашей партнерской сети. Есть целый ряд партнеров, как глобальных, так и в регионах, которые работают только с Nortel. Они занимают свою особую нишу и уже этим интересны.

→ Корпорация Nortel провела аукцион по продаже практически всех активов своего глобального подразделения Enterprise Solutions, а также акций компаний Nortel Government Solutions, Inc. и DiamondWare, Ltd. Победителем стала компания Avaya Inc., заплатившая Nortel \$900 млн наличными с дополнительным фондом в \$15 млн для программы удержания персонала. Закрытие сделки ожидается в конце IV квартала 2009 г.

– **Давайте вернемся к персоналиям. В чем суть программы по удержанию сотрудников, на которую Avaya выделила дополнительно \$15 млн?**

– Объединение компаний всегда влечет за собой нервные перегрузки для людей: меняется их текущий статус, бизнес-процессы, круг общения, корпоративная культура. В таких условиях некоторые могут «дрогнуть». Для того чтобы сохранить ключевых сотрудников, объединенная компания и выделяет средства. Ведь, невзирая на кризис, такие люди всегда пользуются спросом. И хочу заметить, что это не только топ-менеджеры. Уникальными носителями знаний в компании в отдельных регионах являются и продавцы, и менеджеры по работе с партнерами, и инженеры.

В России и СНГ

– **Что сегодня представляет собой партнерская сеть Nortel в России и странах СНГ?**

– Она достаточно широкая. В России и СНГ, если считать реселлеров, у нас десятки партнеров. Свою работу с партнерами мы строим по классической, двухуровневой модели, и только прямых золотых партнеров у нас восемь: «АМТ-ГРУП», «Белтел», КРОК, «Билайн Бизнес», «Белам», «Лоджик Тел», NewTech (Казахстан) и «Инком» (Украина).

– **Как будут развиваться отношения Nortel с заказчиками в регионе после объявления о грядущем объединении с компанией Avaya?**

– До завершения сделки, т.е. до конца 2009 г. (финансовый год у нас совпадает с календарным) никаких изменений в практике нашей деятельности, в бизнес-процессах не произойдет. Мы в обычном режиме будем работать и с нашими партнерами, и с клиентами. Более того, мы продолжим конкурировать с Avaya, поскольку пока мы остаемся разными компаниями. У нас есть финансовые планы, которые мы должны выполнять.

Вместе с тем, поскольку цикл продаж на нашем рынке составляет не менее полугода, результатами сегодняшней деятельности будет пользоваться уже объединенная компания.

– Какова доля России в бизнесе Nortel Enterprise Solutions?

– В прошлом году доля России в бизнесе Nortel Enterprise в регионе EMEA достигала 8–9%. Насколько мне известно, это выше средней доли (4–5%), которую обеспечивают большинство иностранных представительств в России. Присутствие Nortel наиболее заметно в финансовом, промышленном и энергетическом секторах. А в последнее время мы наблюдаем значительный рост продаж в государственном секторе. По установленной базе Россия занимает второе место в регионе EMEA, уступая только Великобритании.

– Кризис внес коррективы в планы Nortel Enterprise Solutions в России и странах СНГ?

– Кризис оказал очень сильное воздействие на рынок голосовых решений. В той или иной мере пострадали все его игроки. Это объясняется более продолжительным сроком жизни систем корпоративной телефонии по сравнению, например, с теми же системами передачи данных. Модернизацию телефонной системы всегда можно отложить на год-два, тогда как без модернизации сети передачи данных организация, возможно, не сумеет запустить новые приложения.

Среди всех направлений нашего бизнеса в России заметный рост показывают контакт-центры, которые сейчас очень востребованы на рынке. В любом случае IV квартал 2009 г. будет непростым. Во-первых, потому, что планка требований от квартала к кварталу повышается. А во-вторых, несмотря на все наши усилия, думаю, объединение об объединении Avaya и Nortel побудит некоторых заказчиков отложить покупку оборудования на квартал или два. Вместе с тем мы сделаем все возможное для того, чтобы эти покупки все же состоялись.

– О планах на будущий год говорить рано?

– Это будут уже планы объединенной компании, и о них будет уместно говорить тогда, когда мы будем ею являться. Одно могу сказать: наша команда продавцов, инженеров, маркетологов очень мотивирована. У нас никто не останавливается.

Беседовала **Александра КРЫЛОВА**

Маркетинг решает все, или Секрет успеха в эпоху перемен



Глеб ТРОФИМЕНКО

С начала 2009 г., когда стало известно о неизбежной глобальной реструктуризации бизнеса корпорации Nortel, в регионе Россия, СНГ и Восточная Европа ее подразделение корпоративных решений не потеряло ни одного партнера. «Мы постоянно информировали всех наших партнеров о ходе реструктуризации», – говорит Глеб ТРОФИМЕНКО, директор по маркетингу Nortel по Восточной Европе, России и СНГ.

Несмотря на определенные финансовые трудности, доля маркетинга в бюджете подразделения корпоративных решений оставалась высокой, поэтому присутствие Nortel на этом рынке не стало менее заметным. Мы сфокусировались на двух ключевых направлениях.

Во-первых, это партнерский маркетинг, включающий в себя совместные маркетинговые фонды с нашими основными дистрибьюторами, совместные маркетинговые программы и мероприятия. Например, мы провели серию семинаров Partner Focus по всей территории Евразии, на которых информировали партнеров о положении в компании, о наших планах и новых продуктах.

Напомню, что в этом году только на российском рынке появилось сразу несколько инновационных решений от Nortel. В их числе – приложение ICP (Interactive Communication Portal), небольшая, но функциональная офисная АТС для предприятий SMB Nortel BCM 450, новая, шестая версия телефонного коммутатора Nortel CS1000, и, конечно же, наш флагманский продукт – Nortel Contact

Center 7.0. По всем этим продуктам мы провели маркетинговые кампании, для того чтобы их выход на рынки России и Восточной Европы прошел наиболее успешно.

Вторая точка приложения наших инвестиций – работа с установленной базой. Как совместно с партнерами, так и напрямую мы проводим комплексные маркетинговые кампании по дополнительному стимулированию спроса у клиентов, пользующихся нашим оборудованием. Мы стараемся использовать самые современные методы маркетинговых коммуникаций, формируем специальные ценовые предложения и проводим интерактивные акции. Например, для того чтобы вдохновить наших постоянных клиентов на переход к новой версии продуктов, мы намереваемся вовлечь их в двухсторонние коммуникации посредством общения и размещения роликов на YouTube.

Я думаю, что в условиях кризиса нам удастся заинтересовать клиентов, на специальных условиях произвести обновление оборудования Nortel. Подобные программы у нас запланированы и на III, и на IV квартал. С чем это связано? С тем, что Avaya – компания маркетинго-ориентированная. И у нас есть надежда, что в итоге наша активность принесет пользу новому владельцу бизнеса.

Сдержанный оптимизм «Программных миров»

Несмотря на то что кризисный год для всех мировых ИТ-поставщиков, включая HP, стал настоящим вызовом, руководство европейского Hewlett-Packard настроено оптимистично и уже в ближайшие кварталы ожидает улучшения ситуации в своем регионе.

Об этом на шестом ежегодном осеннем форуме «Программные миры HP-2009» заявил Герберт Растбихлер, вице-президент компании и генеральный директор HP в странах Центральной и Восточной Европы. В последнее время, по его наблюдениям, в ИТ-секторе европейского региона наметились явные признаки оживления. Кроме того, в активе компании – портфель из нескольких семейств программных продуктов управления ИТ-инфраструктурой и твердые финансовые позиции.

Осторожно высказавшись о том, что сегодня хотя и нет «прежнего динамичного роста продаж», Г. Растбихлер отметил относительное увеличение доли рынка компании в России, объясняя его доверием клиентов в условиях кризиса к таким крупным игрокам, как HP.

Снижение эксплуатационных затрат, на долю которых на данный момент в среднем по отрасли приходится порядка 70%, – одна из главных проблем ИТ-подразделений. HP добивается этого с помощью своих программных средств системного управления и контроля бизнес-процессов, благодаря чему высвободившиеся деньги могут быть направлены на развитие ИТ-инфраструктуры.

Генеральный директор HP в России Оуэн Кэмп считает, что сегодня перед ИТ-директорами стоит ряд задач, и в первую очередь сокращение бюджетов их подразделений. Ссылаясь на то, что в прошлые благополучные годы в российскую ИТ-инфраструктуру были вложены большие средства, сегодня руководители предприятий спрашивают своих ИТ-директоров, насколько данная инфраструктура в реальности загружена. На повестке дня – производительность труда ИТ-персонала, эффективность использования серверных пулов и систем хранения, лицензий на ПО, потребление электроэнергии и других ресурсов.

Еще одна головная боль ИТ-подразделений – взрывной рост объема информации на предприятиях. Для решения

этой проблемы HP разработала программно-аппаратные комплексы для хранения данных, а также программные решения для обеспечения мобильности персонала, управляющие инструменты для менеджеров, средства для обеспечения конвергенции ИТ-телекоммуникационных систем, «облачных вычислений» (cloud computing) и др.



Сегодня в департаменте программных решений HP Software & Solutions, который, в свою очередь, относится к группе Technology Solutions Group (TSG), можно выделить четыре основных направления деятельности: это управление ИТ, управление информацией, коммуникационные и медиарешения (Communications & Media Solutions – CMS) и бизнес-аналитика. Все эти направления представлены соответствующими группами программных продуктов.

Как отметил Александр Микоян, директор группы технологических решений HP в России, линия продуктов CMS развивается в русле концепции NGOSS организации TMForum, в деятельности которой компания принимает активное участие. Среди наиболее важных продуктов в этой области были названы средства борьбы с мошенничеством и контроля утечки доходов (revenue assurance) в сетях связи, системы HLR, управления контентом, отслеживания и поддержки социальных сетей.

Чтобы подчеркнуть важность направления защиты информации, в первую очередь в веб-пространстве, где сегодня представлен практически весь мировой бизнес, организаторы пригласили на форум вице-президента и технического директора отдела безопасности приложений HP Калеба Сима, в прошлом главы компании SPI Dynamics, приобретенной HP в 2007 г. Будучи экспертом в области интернет-безопасности и хорошо зная основные уязвимые места веб-приложений, он на глазах аудитории за несколько минут взломал парольную защиту подлюжины первых попавшихся ему в Google коммерческих сайтов, поразив присутствующих тем, с какой легкостью это делается.

Это яркий пример того, что большинство разработчиков приложений, пользующихся стандартными средствами защиты от атак 90-х годов прошлого века, не готовы к действиям современных хакеров, которые добывают данные, манипулируя непосредственно веб-серверами методом SQL-инъекций или декомпиляции flash-приложений. Как оказалось, это весьма актуально для России: на «закуску» Кaleb Сима несколькими URL-запросами добрался до административного веб-инструментария одной из столичных гостиниц, наглядно продемонстрировав, насколько уязвимы ее клиентские и финансовые базы данных.

Алексей НОВИЧКОВ



Калеб Сима, к ужасу ИТ-директоров, публично вскрыл их защищенные веб-ресурсы



слева направо:

Петр Ефимов, ведущий менеджер по работе с заказчиками

Завен Киракосов, начальник отдела систем цифрового интерактивного ТВ

Светлана Голубева, менеджер по работе с заказчиками

Денис Ковров, начальник лаборатории

Владимир Мешалкин, начальник отдела серверов и систем хранения

Наталья Маршинцева, бухгалтер

Алексей Троценко, начальник отдела контакт-центров

● БИЗНЕС—ЭТО ЛЮДИ

Корпоративные мультисервисные сети ● Системы классической и IP-телефонии ● Унифицированные коммуникации ● Системы видеоконференцсвязи ● Бизнес-приложения ● Центры обработки данных ● Беспроводные сети и системы передачи данных ● Контакт-центры ● Системы обеспечения информационной безопасности и управления информационной безопасностью ● Системы видеонаблюдения ● Ситуационные центры ● Системы управления ИТ-инфраструктурой ● Магистральные мультисервисные сети ● Сети доступа ● Сети следующего поколения (NGN) ● Системы цифрового интерактивного телевидения ● Системы поддержки деятельности операторов связи (OSS/BSS) ● Решения для операторов мобильной связи ● Техническая поддержка и аутсорсинг



24-25 ноября 2009 г. в Москве (гостиница «Рэдиссон САС Славянская») состоится **X международный телекоммуникационный ИТ-форум Billing and OSS Telecom Forum'2009.**

BOSS-2009, посвященный проблемам внедрения и эксплуатации современного биллинга, OSS-систем, технологий обслуживания клиентов, управления сервисной и сетевой инфраструктурой операторских компаний, пройдет под девизом «От теории к практике».

В рамках форума будут организованы конференция «Поддержка бизнеса и операций в телекоммуникационных компаниях», выставка и презентационная сессия «Биллинговые и информационные системы для бизнеса связи». В программе конференции – освещение успешной российской и мировой практики, а также лучшие решения и проекты в основных секторах и направлениях OSS/BSS-индустрии.

Организатор – Exposystems.

Тел. (495) 995-8080
<http://boss-forum.ru/2009>
boss09@boss-forum.ru

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

Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
15.10. Москва. ВК «МИДЭКСПО»: www.midexpo.ru/idforum	5-й форум «Инвестиции в цифру. Правовые аспекты»
19–20.10. Санкт-Петербург. ADMIN Ltd.: www.vasforum.ru	6-я международная конференция Mobile VAS Conference
21–23.10. Киев. «ТЕХЭКСПО»: www.eebc.com.ua	7-я восточно-европейская выставка и конференция по телекоммуникациям и телерадиовещанию EEBC'2009 Telecom & Broadcasting
22–25.10. Москва. РОЦИТ: www.2009.russianinternetweek.ru/	Неделя российского Интернета (RIW-2009), выставка «Интернет-2009»
23.10. Киев. Агентство IKS-Consulting: www.hitechmarketing.ru	Международная конференция High-Tech Marketing «Маркетинг новых продуктов и услуг в телекоммуникациях»
26–30.10. пос. Ольгинка, Краснодарский край. НОУ «Резонанс»: www.rezonance.com	9-я международная конференция «Нормативно-правовое регулирование использования радиочастотного спектра» («Спектр-2009»)
27–30.10. Москва. «ИТ-Экспо»: www.softool.ru	20-я ежегодная выставка информационных технологий и компьютеров SofTool-2009
27.10. Москва. Академия информационных систем: www.sitopconf.ru	3-я международная конференция «Стандартизация информационных технологий и интероперабельность»
28.10. Москва. IDS Scheer Россия и СНГ: www.ids-scheer.ru	Форум ARIS 2009
29.10. Москва. Ассоциация менеджеров России; журналы «Итоги», Intelligent Enterprise, CIO; компания КРОК: www.itleader.ru	Форум «ИТ-лидер-2009»

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprofi.ru

Еще больше на

10.11.2009, Рэдиссон САС Славянская VII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ОПЕРАТОРОВ multiplay

Groteck
Business Events

Организатор **Groteck**

При участии



Генеральный спонсор



РУСИНТЕРКОМ

Сети четвертого поколения

Правовые вопросы

IPTV / DOCSIS

Сокращение издержек

Трансформация сетей

www.multiplay-expo.ru

НОВЫЕ
СЕРВИСЫ
И ТЕХНОЛОГИИ



ЭФФЕКТИВНО ТРАТИТЬ
+
БОЛЬШЕ ЗАРАБАТЫВАТЬ

реклама

Партнеры



Discovery
NETWORKS

Генеральный медиа-партнер

ВЕСТИ
ТЕЛЕКАНАЛ



Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
10.11. Москва. Гротек: www.multiplay-expo.ru	Форум операторов мультисервисных сетей MultiPlay
11–13.11. Москва. «Инконэкс»: www.inconex.ru/mw/index.htm	Международная выставка и конференция «Беспроводные и мобильные технологии-2009» (Mobile & Wireless 2009)
17.11. Москва. Корпорация EMC: www.emc-forum.ru	6-й международный форум по технологиям хранения и управления информацией EMC Forum 2009
17–20.11. Москва. «ЭкспоНАТ», Национальная ассоциация телерадиовещателей России (НАТ): www.natexpo.ru	Международная выставка профессионального оборудования и технологий для теле-, радио-, интернет-вещания и кинопроизводства NATEXPO
18–19.11. Москва. Informa Telecoms & Media: www.wimaxforumglobalevents.com/russia	WiMAX Forum Russia 2009
19.11. Москва. Гротек: www.all-over-ip.ru	Бизнес-форум All-over-IP
19.11. Москва. AHConferences: www.ahconferences.com	NGN Forum 2009
19–20.11. Санкт-Петербург. ADMIN Ltd.: www.vasforum.ru	6-я конференция Mobile VAS Conference
24–25.11. Москва. Exposystems: www.exposystems.ru/boss/2009	10-й международный телекоммуникационный IT-форум Billing and OSS Telecom Forum'2009
26.11. Москва. Infor-media Russia: www.infor-media.ru	4-я международная конференция «Современные технологии государственного управления-2009» (e-Government 2009)
03–04.12. Москва. Infor-media Russia: www.infor-media.ru	Международная конференция «Мобильный Интернет в России и СНГ-2009»

www.iksprofi.ru

Ищите все мероприятия на ИКС-Профи. Планируйте свое время

19–20 ноября 2009 г. в Санкт-Петербурге состоится VI международная конференция **Mobile VAS Conference** (дополнительные услуги сотовой связи, мобильный контент).

Основными темами этого года станут: российский и мировой VAS-рынки в период кризиса; антикризисные стратегии (сотовые операторы, контент-провайдеры, разработчики мобильных игр); стратегии цифровых продаж (мобильная музыка, RBT, мобильное видео, проблемы пиратства, правообладатели); электронные платежи (интеграция интернет-платежей с мобильными устройствами, платежи в цифровых сервисах, мобильные микроплатежи, NFC) и мобильный Интернет.

В рамках конференции пройдет церемония награждения победителей конкурса Russian Mobile VAS Awards.

Организатор – ADMIN Ltd.

Генеральный спонсор – компания i-Free.

Тел. (812) 318-3498

www.vasforum.ru

org@vasforum.ru

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

12ª МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ

CSTB' 2010

2-4 февраля, Москва, Крокус Экспо

- ▲ ЦИФРОВОЕ ВЕЩАНИЕ
- ▲ КАБЕЛЬНОЕ И СПУТНИКОВОЕ ТВ
- ▲ IPTV
- ▲ HDTV
- ▲ ШИРОКОПОЛОСНЫЙ ДОСТУП
- ▲ КОНТЕНТ
- ▲ МОБИЛЬНОЕ ТВ
- ▲ УСЛУГИ ОПЕРАТОРОВ МУЛЬТИСЕРВИСНЫХ СЕТЕЙ
- ▲ СПУТНИКОВАЯ СВЯЗЬ
- ▲ БЕСПРОВОДНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



Впервые!

Национальная премия в области многоканального цифрового ТВ
Большая Цифра

www.CSTB.ru

За дополнительной информацией обращайтесь по тел.: +7 (495) 737-74-79, факс: +7 (499) 145-51-33

РЕКЛАМА

Организатор:

MIDexpo
Международные выставки и ярмарки

При участии:



Конференция организована при содействии:



Генеральные партнеры:



Генеральный информационный партнер:



Генеральный медиа-партнер:



Отраслевой партнер:



Генеральный интернет-партнер:

