

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. Вронец, 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. Шиббаева,
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. Поддьяков, 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
rodripska@iks-media.ru
А.С. Скрипник – выставки, конференции
expro@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
рекламными услугами
сети «МегаФон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080
№ 12/2009 подписан в печать 27.11.09.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Рынок теряет границы.

Подобные слова можно отнести практически к любому сектору телекома, ИТ, медиа. Все стремятся делать всё. В ТЕМЕ НОМЕРА журнала мы продемонстрировали эту магистральную тенденцию на примере рынка дальней связи, который год за годом идет к тому, чтобы стать общим рынком для традиционных поставщиков МГ/МН-услуг, сотовиков и VoIP-операторов. При этом каждый из претендентов на этот «пирог» активно диверсифицирует свой бизнес – вплоть до местной связи, производства контента, строительства дата-центров и даже реализации проектов национального масштаба.

С одной стороны, рынок дальней связи в прежнем понимании сжимается, как шагреновая кожа. С другой – расширяется до бесконечности, как Вселенная. Вот такая диалектика отдельно взятой подотрасли.

Один из игроков этого рынка справедливо заметил, что не хотел бы сегодня быть только МГ/МН-оператором. А мы в который раз убеждаемся: разойдясь по отдельным «квартирам» в 90-х, разные направления связи в начале 21-го века соединяются в общем сосуде. Надо бы как-нибудь пригласить аудиторию журнала прогнозировать: какой новый «анализ» сменит нынешний «синтез»? на какие направления вновь разобьется конвергентный рынок лет через ...дцать?

Чтобы понять, что за бескрайняя поляна открывается перед телеком-игроками, и помочь кому-то присмотреть на ней свою делянку, «ИКС» обновил карту дальней связи 2007 года – карту образца 2009 года вы найдете в этом номере. Отныне в нашем Телекоммуникационном атласе 14 (!) карт.

Два года назад на Карте дальней связи пролегли магистрали и точки присутствия четырех компаний. Через два года этот рынок обогнал прогнозы по числу игроков: сегодня здесь трудится «большая восьмерка» (этот показатель планировалось достичь только к 2011 г.). Зато по объемам рынок не дотянул до прогнозов как минимум на трети.

Да, совсем забыла спросить: а вы в юности варили джинсы в хлорке? а майки, завязанные в узел, красили? Значит, вы лид-юзер или хоббист (а не голь на выдумки, как тогда думали). За самоидентификацией обращайтесь в рубрику «Hi-Tech-маркетинг» и узнаете, **Чем полезен потребитель.**

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 НОВОСТИ

6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

А. МИШУШИН. Год Быка на исходе.
Интрига живет до конца корриды

8 ЛИЦА

9 ПЕРСОНА НОМЕРА

В. ДВОРКОВИЧ. Как служить науке
КОМПАНИИ

12 Новости от компаний

СОБЫТИЯ

20 Мобильный WiMAX времен выхода в люди

22 Издержки и поддержка кабельных операторов

23 Близок конец сменных носителей данных

24 Кризисные уроки инновационной ИТ-экономики

26 RIW в свободном полете

28 Блеск и нищета CRM

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

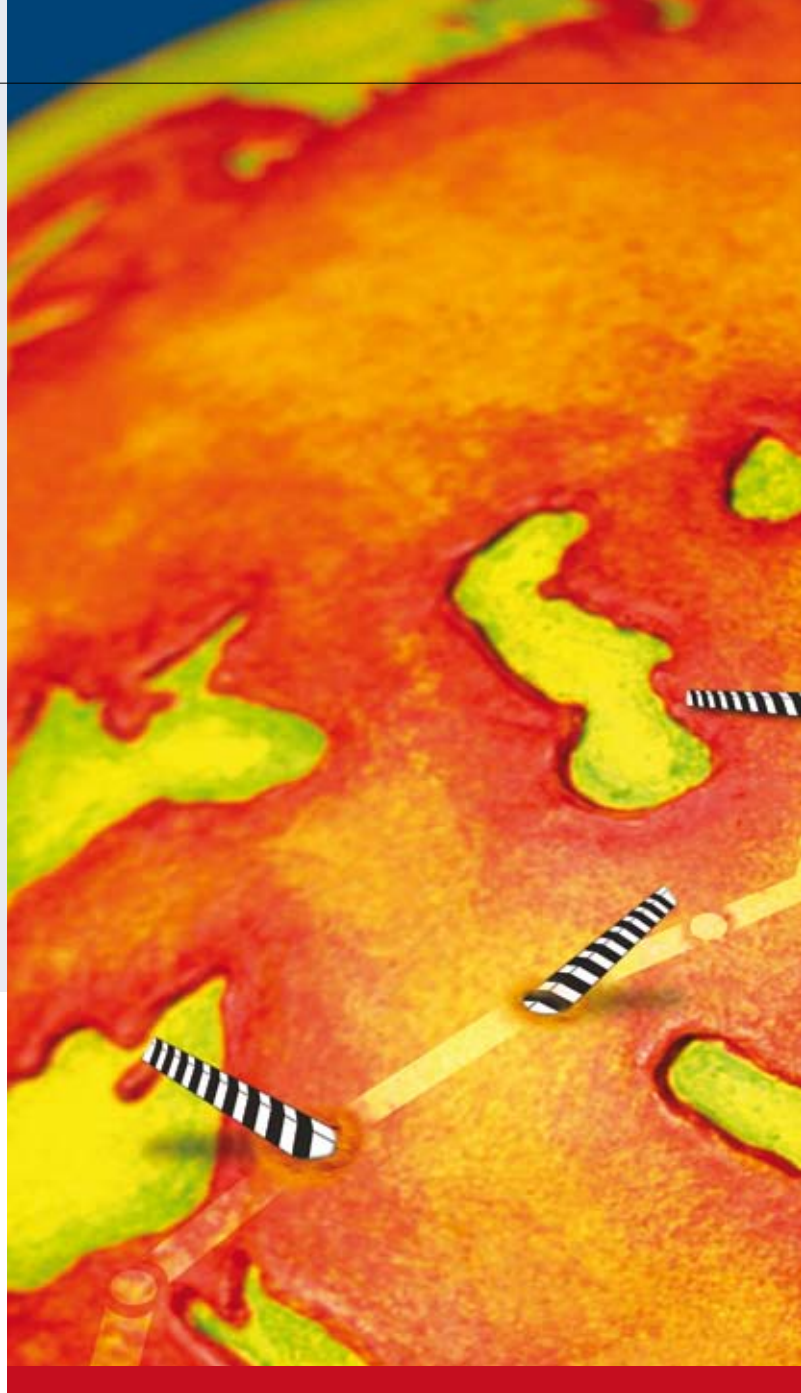
29 Ю. ФЕДОРОВА. Забайкальский телеком: поздний
рассвет

30 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



9

Персона номера
В. ДВОРКОВИЧ.
Как служить науке



34 ТЕМА

**ДАЛЬНЯЯ СВЯЗЬ
РЫНОК ТЕРЯЕТ ГРАНИЦЫ**

Фокус

34 Превратности конкуренции
**Телекоммуникационный
атлас «ИКС»**

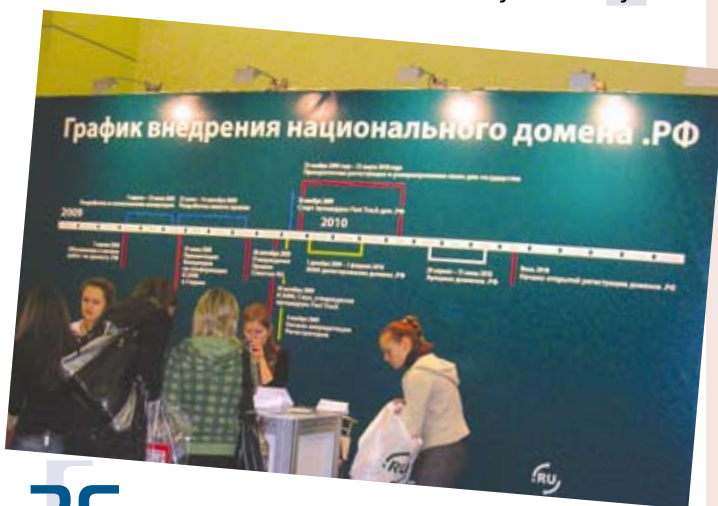
36 Дальняя связь России
Игроки

38 В. КОТОВ. Демонопользации в частном секторе нет

39 Н. ЧУРАЕВ. Hot-choice для мобильного – своими руками

39 А. ПАТОКА. «Кризис подтвердил устойчивость нашей
модели»

40 Р. ТИТОВ. В стороне от МГА



26

RIW в свободном полете

52 ДЕЛО

Экономика и финансы

- 52 А. ЗАЙЦЕВА. Телеком растет вопреки рынку
- 54 А. ШЕРБАКОВ. Опасные догмы анализа инвестиций

Рубежи обороны

- 56 Осторожно: дети в Интернете! Круглый стол
- 66 А. ВАСЮНИН. Персональным данным требуется отсрочка?
- 68 Д. КОСТРОВ. VAS-мошенничество: как защитить свои доходы

High-Tech Marketing

- 61 Н. КОРОТКОВА. Чем полезен потребитель

Решение

- 63 А. ШПАК. Как разгрузить маршрутизаторы ядра IP-сети
- 70 Б. БАГЧИ. Корпоративная мобильность растет быстрее ИТ-рынка

На портале IKS MEDIA

- 94 **Блог, еще раз блог!**

71 «ИКС» рго ТЕХнологии

- 72 А. НОВИЧКОВ. ЦОДы в вычислительных «облаках» и на земле
- 77 А. НОВИЧКОВ. Системы электроснабжения: что нового?
- 82 М. ИВАНОВ. Uptime Institute: время сертификации пришло!
- 85 А. СЕМЕНОВ. Какими средствами администрировать СКС?
- 89 М. РАПОПОРТ. SOS! Как защитить оборудование FTТх?
- 91 **Новые продукты**

- 41 Е. ЦВИЛЕВА. Идем на рынок SMB
Подробности
- 41 А. ГОНЧАРУК. «Наше преимущество – пакетные тарифные предложения»
- 43 Ф. де ФРЕМЕРИ. Мост – нейтрален по определению
Особое мнение
- 44 В. СЛИЗЕНЬ. Not-choice, или Выбор по Салтыкову-Щедрину?
- 46 А. РОКОТЯН. Пора переходить на вертикальную модель?
Концептуальный поворот
- 47 На IP!
- 47 С. КОГАН. IP-трансформация: технологии для транспортных сетей следующего поколения
- 51 Ш. МИДЛТОН, К. ФЕДОТОВ. Технологические тренды
- 51 К. ФЕТИСОВ. Конкуренция вендоров



1 EDITOR'S COLUMN

6 NEWS

6 TOPICAL COMMENTARY

A. MISHUSHIN. Year of the Ox is nearing its end. The intrigue lives until the end of the corridor

8 PROFILES

9 PERSON OF THE ISSUE

V. DVORKOVICH. How to devote oneself to science

COMPANY

12 Company news

EVENTS

20 Mobile WIMAX at the time of public appearance

22 Costs and support of cable operators

23 The end of portable storage devices is close

24 Crisis lessons of the innovative IT-economy

26 RIW in free-flight

28 The splendor and misery of CRM

SUBJECT OF FEDERATION

29 Yu. FEDOROVA. Zabaikalie telecom: a late blossom

30 CALENDAR OF EVENTS



9

PERSON OF THE ISSUE
V. DVORKOVICH

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



32 COVER STORY

Long distance communications. The market is losing its borders

Focus

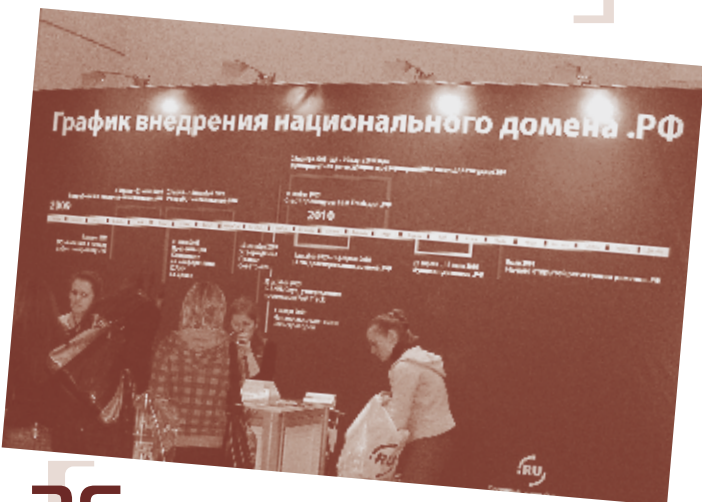
- 34 Vagaries of competition
- 36 «IKS» telecommunication atlas
Long distance communications of Russia

Players

- 38 V. KOTOV. There is no demonopolization in the private sector
- 39 N. CHURAEV. Hot-choice for a mobile phone – with your own hands
- 39 A. PATOKA. «Crisis confirmed the stability of our model»
- 40 R. TITOV. M&A aside
- 41 E. TSVILEVA. Heading for the SMB market

Details

- 41 A. GONCHARUK. «Our advantage – package tariff offers»
- 43 F. de FREMERY. Bridge is neutral by definition



26
RIW in free-flight

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!

52 BUSINESS

Economics and Finance

- 52 A. ZAYTSEVA. Telecom grows in spite of the market
- 54 A. SCHERBAKOV. Dangerous dogmas of investments' analysis

Defense lines

- 56 Warning: children in the Internet! Round table
- 66 A. VASYUNIN. Do personal data need a delay?
- 68 D. KOSTROV. VAS-fraud: how to protect one's income

High-Tech Marketing

- 61 N. KOROTKOVA. What's the use of the consumer

Solution

- 63 A. SHPAK. How to offload the routers of core IP network
- 70 B. BAGCHI. Corporate mobility grows faster than IT market

On IKSMEDIA portal

- 94 Blog, blog once again!

Special opinion

- 44 V. SLIZEN. Hot-choice, or choice by Saltykov-Schedrin?
- 46 A. ROKOTYAN. Is it time to move to the vertical model?

Conceptual turn

- 47 To the IP!
- 47 S. KOGAN. IP-transformation: technology for the transport network the future generation
- 51 S. MIDDLETON, K. FEDOTOV. Technological trends

Expert review and forecasts

- 51 K. FETISOV. Vendor competition

71 IKS proTECHnologies

- 72 A. NOVICHKOV. Data centers in cloud computing and on Earth
- 77 A. NOVICHKOV. Power supply systems: what's new?
- 82 M. IVANOV. Uptime Institute: the time to certificate has come!
- 85 A. SEMENOV. By what means to manage SCS?
- 89 M. RAPOPORT. SOS! How to protect FTTx equipment?

91 New products

Год Быка на исходе

Интрига живет до конца корриды

актуальный
комментарий

Подготовил
Алексей МИШУШИН



Вот и заканчивается 2009-й – год Быка по восточному календарю. Осенью 2008-го повеяло глобальными финансовыми неурядицами, и наступавший год ни мировой экономике в целом, ни отдельно взятым отраслям и рынкам не сулил ничего хорошего... Общество и бизнес вновь почувствовали конфликтность своих интересов и разошлись по противоположным сторонам арены в ожидании развязки этой «корриды».

Проекты федерального значения

Вопреки значительному оттоку инвестиций из российской экономики, снижению деловой активности, катастрофическому падению потребительского спроса и увеличению числа неплатежеспособных компаний, в 2009 г. развитие проектов общегосударственного масштаба в отечественном телекоме не прекратилось.

В сентябре 2009 г. Постановлением Правительства РФ утверждена Концепция федеральной целевой программы «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009–2015 гг.». Этим документом определены главные задачи государства в сфере телерадиовещания, в числе которых – создание сети распределения и доставки до потребителя в цифровом формате общероссийских обязательных общедоступных телевизионных каналов и радиоканалов; обеспечение гарантированного распространения обязательных телерадиоканалов во всех населенных пунктах РФ; обеспечение повсеместного государственного радиовещания с качеством, эквивалентным качеству стереофонического звучания CD-аудиозаписи или превосходящим его.

Среди практических задач, требующих решения в 2009–2015 гг., Концепция называет модернизацию инфраструктуры государственных сетей телерадиовещания, включая перевод их на цифровые технологии; обеспечение потребностей распределения телерадиоканалов спутниковым ресурсом; обеспечение возможности повсеместного регионального цифрового вещания; развитие сетей радиовещания; развитие новых видов телевизионного вещания, в том числе ТВ высокой четкости, мобильного и с элементами интерактивности.

Как известно, общий объем финансирования мероприятий запланирован в сумме 122,445 млрд руб. в ценах соответствующих лет, при этом предельный (прогнозный) объем финансирования за счет федерального бюджета составляет 76,366 млрд руб. Эти средства в первую очередь будут направляться на модернизацию инфраструктуры и строительство наземной сети цифрового вещания государственного оператора связи, развитие цифрового наземного радиовещания, создание многофункциональных спутников и др. Остальные средства исполнители Программы привлекают из собственных бюджетов и внебюджетных источников. Приобретение абонентских телевизионных приставок для приема эфирных цифровых телеканалов и

комплекты индивидуального приема каналов спутникового непосредственного телевидения возлагается на население.

Постановлением Правительства РФ от 11.07.2009 № 549 объявлено о создании федерального сетевого оператора в целях обеспечения единства технологического управления и оказания услуг в сфере навигационной деятельности для федеральных государственных и иных нужд. Федеральным сетевым оператором назначено ОАО «Навигационно-информационные системы» (Москва). В числе основных функций компании – оказание услуг федеральным органам исполнительной власти, а также юридическим и физическим лицам по разработке, внедрению, сервисному и информационному обслуживанию аппаратно-программных средств, организации обучения персонала потребителей, использующих спутниковые навигационные технологии; осуществление взаимодействия с ведомственными, региональными и иными сетевыми операторами в сфере навигационной деятельности с целью обеспечения единства технологического управления при внедрении и использовании системы ГЛОНАСС и др.

В октябре 2009 г. в развитие одобренной Правительством РФ еще в прошлом году Концепции формирования в РФ электронного правительства до 2010 г. единственным исполнителем работ по эксплуатации инфраструктуры электронного правительства – единым национальным оператором инфраструктуры электронного правительства определен «Ростелеком». Думаю, что выбор обусловлен высокой значимостью в масштабах страны сети связи и услуг, предоставляемых данным оператором, и накопленным им опытом реализации крупных проектов в сфере телекоммуникаций.

Новое в отраслевом регулировании

До рекордных показателей, достигнутых в 2005 и 2006 гг. по количеству и важности принятых нормативных актов, в 2009 г. дотянуться явно не удалось, но совсем без подарков отрасль не осталась.

Так, прибавилось актов, направленных на регулирование порядка применения телекоммуникационного оборудования, в частности абонентских цифровых концентраторов, оборудования транзитных, оконечно-транзитных и оконечных узлов связи, оборудования



систем коммутации телеграфных сообщений, оборудования для предоставления услуг внутризонавой, междугородной и международной телефонной связи с помощью телефонистов и др.

С принятием Постановления Правительства РФ от 25.06.2009 № 532 незначительно, но все же обновилась некоторые позиции в Перечне средств связи, подлежащих обязательной сертификации.

Меньше повезло отношениям, попадающим в сферу государственного регулирования. Вопреки развернувшимся общественным дискуссиям о приоритетных моделях развития отечественного телекома, пока не удалось обнаружить признаков либерализации деятельности в области оказания услуг связи и хотя бы частичного разрушения административных барьеров.

В надзоре опять перемены

Уходящий год не стал исключением в перманентном процессе реформирования отраслевого надзорного органа. Постановлением Правительства РФ от 16.03.2009 № 228 утверждено новое Положение о Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Предшествующие аналогичные акты, принятые за последние годы, не отличались продолжительностью срока действия, поэтому я воздержусь от прогнозов в отношении судьбы нового Положения.

Роскомнадзору добавлены полномочия федерального органа исполнительной власти по защите прав субъектов персональных данных. В расширение прежних полномочий он осуществляет лицензирование деятельности, а также контроль за соблюдением лицензиатами лицензионных условий и требований по изготовлению экземпляров программ для электронных вычислительных машин (ЭВМ) и баз данных на любых видах носителей (за исключением случаев, когда указанная деятельность самостоятельно осуществляется лицами, обладающими правами на использование указанных объектов авторских и смежных прав в силу федерального закона или договора) в соответствии с законодательством РФ. Роскомнадзору поручен контроль за соблюдением требований обязательной сертификации или декларирования соответствия инфор-

мационных технологий, предназначенных для обработки государственного банка данных о детях, которые остались без попечения родителей. Кроме того, на него возложены ведение реестра операторов, осуществляющих обработку персональных данных, и некоторые иные полномочия.

Знаковым моментом явилось упразднение одной из давних и важнейших функций надзорного органа – выдачи разрешений на эксплуатацию сетей (сооружений связи). По всей видимости, Приказу Мининформсвязи от 09.09.2002 № 113 «Об утверждении Правил ввода в эксплуатацию сооружений связи» в ближайшее время суждено уйти в историю, поэтому отсутствие в новом постановлении о Роскомнадзоре вышеуказанного полномочия представляется неслучайным.

Однако к моменту подготовки настоящей статьи так и не произошло полного отказа от процедуры ввода в эксплуатацию сооружений связи, утвержденной Приказом Мининформсвязи РФ от 09.09.2002 № 113, в пользу регистрации сетей электросвязи, требуемой Федеральным законом «О связи». Уже утверждены требования к системному проекту сети связи, правила проведения экспертизы системного проекта сети связи. Ожидалось скорое появление последних из необходимых для осуществления регистрации нормативных документов – о порядке регистрации сетей связи, а также правил аккредитации лиц, осуществляющих экспертизу системных проектов сетей связи. Но все неожиданно застопорилось и телеком-сообщество оказалось в подвешенном состоянии. Жить по Приказу № 113? Забыть про него, разрабатывать системный проект и готовиться к регистрации сетей связи? А что, если регистрацию отложат? Ясно, что нужно что-то делать, но что именно?

На сегодняшний день однозначного ответа на перечисленные вопросы нет. До тех пор, пока регулирующий орган не объявит свою позицию, любое из предлагаемых решений уязвимо и неизбежно будет расходиться с одним из требований законодательства, т.е. окажется неправомерным. Остается только ждать и надеяться, что грядущий год принесет столь нужное связистам решение и обеспечит выход из затянувшейся юридической неопределенности. ИКС

« Когда заканчиваются инвестиционные деньги – начинают работать мозги

« С деньгами любой дурак сможет, попробуй без денег

« Ценовая депрессия является результатом стандартизации в условиях конкуренции, поэтому вендоры костями лягут, но стандартизации не допустят

« IPTV – это как призрак коммунизма, который давно уже бродит по Европе: многие его видели, некоторые даже щупали, но никто толком не знает, что же это такое

« IPTV – область совершенно новая, никем не изведанная, и там никто ничего не знает. Абсолютно никто абсолютно ничего про IPTV не знает!

« Люблю OpenSource! Я всегда его любил и чем дальше – тем больше. А правообладателей – не люблю. Они просят безумных денег, пытаются затянуть гайки, шаг вправо, шаг влево – это попытка к бегству

« Масса онлайн-магазинов с довольствием торгуют цифровой музыкой и, имея доллар с каждой композиции, наживают на наших горбах несчетные миллиарды

« Этот рынок растет прежде всего в мечтах аналитиков, но перспективы шикарные.

« Не надо безопасностью обрезать то, что могло бы принести радость людям

« Всем операторам FTTH отмороженные ДЭЗы периодически пытаются что-нибудь учинить



Полку дальней связи страны всё прибывает: персональный состав гостей рубрики «Лица» это демонстрирует. За доказательствами – в тему номера (→с. 32–51←).



Алексей Юрьевич ГОНЧАРУК,
первый вице-президент ОАО «КОМСТАР-ОТС»

Родился 20 февраля 1965 г. С 1982 по 1998 г. проходил службу в рядах ВМФ. В 1987 г. окончил Черноморское высшее военно-морское училище им. П.С. Нахимова. В 2003 г. прошел обучение по программе MBA в Международном университете в Москве.

С 1998 по 2001 г. – исполнительный директор ЗАО «Новител». В 2001 г. – заместитель гендиректора по коммерции компании «МТУ-Информ». С 2001 по 2005 г. работал в компании «Макомнет» – сначала в должности первого заместителя гендиректора, а затем и генерального директора. В 2005–2006 гг. – заместитель гендиректора по коммерческой деятельности МГТС. В 2006 г. перешел на работу в ОАО «КОМСТАР-ОТС» на позицию заместителя гендиректора по стратегии и

развитию бизнеса, потом стал вице-президентом – операционным директором, а с августа 2007 г. занимает пост первого вице-президента.

Член правления «КОМСТАР-ОТС», член совета директоров МГТС и ЗАО «Сити-Телеком».

Академик МАС и Международной академии информатизации.



Андрей Евгеньевич ПАТОКА,
вице-президент по развитию корпоративного бизнеса ОАО «ВымпелКом» («Билайн»)

Родился 10 ноября 1969 г. Окончил Военный Краснознаменный институт Министерства обороны.

В сфере телекоммуникаций – с 1992 г. Начинал карьеру в компании «Комбеллга» с позиции менеджера по продажам. В 2002 г. занял должность коммерческого директора и возглавил департамент продаж.

С сентября 2003 г. руководил подразделением по развитию бизнеса «СЦС Совинтел» в регионах. В марте 2004 г. возглавил подразделение по развитию международного и регионального бизнеса «СЦС Совинтел». На момент покупки «ВымпелКомом» компании «Голден Телеком» занимал в ней должность

заместителя генерального директора и старшего вице-президента по развитию международного и регионального бизнеса. В настоящее время занимает пост вице-президента по развитию корпоративного бизнеса ОАО «ВымпелКом».

Родился в 1978 г. в Москве. Окончил Московский институт радиотехники, электроники и автоматики по специальности «вычислительные машины, системы, комплексы и сети».

С 2001 по 2003 г. – менеджер по проектам в компании «Стелт Телеком». С 2003 по 2005 г. работал специалистом по продвижению проектов ЗАО «Комстар». С 2005 по 2006 г. занимал должность главного специалиста по стратегическому маркетингу компании «ТрансТелеКом». В 2006–2007 гг. возглавлял отдел маркетинга в ОАО «Старт Телеком». С 2007 по 2008 г. – директор по маркетингу ЗАО «Скай Линк». С октября 2008 г. – заместитель генерального директора по коммерческой деятельности ОАО «Межрегиональный ТранзитТелеком».



Николай Александрович ЧУРАЕВ,
заместитель гендиректора по коммерческой деятельности ОАО «МТТ»

Родился 30 декабря 1973 г. В 1999 г. окончил МГУ им. М.В. Ломоносова, кандидат экономических наук.

В 2003–2007 гг. – заместитель директора – коммерческий директор Московского филиала ОАО «ЦентрТелеком». С апреля 2007 по ноябрь 2008 г. – руководитель подразделения продаж и поддержки клиентов «СЦС Совинтел». С марта 2009 г. – в нынешней своей должности.

Член правления МГТС.



Никита Юрьевич БРОДСКИЙ,
заместитель генерального директора ОАО «МГТС»



Виктор ДВОРКОВИЧ

Как служить науке

Российская наука еще хранит редкие, но ценные кадры. В профессиональной судьбе Виктора Дворковича – история «физиков» 60-х, да и всей нашей радиоэлектроники. Они гордятся своим новаторством, результатами интеллектуального труда и тем, что учились у корифеев.

→ Досье «ИКС»

У Виктора Павловича Дворковича биография короткая. Родился в августе 1938 г. в Таганроге. В 1960 г., после окончания Таганрогского радиотехнического института (ТРТИ), был направлен на работу на одно из предприятий ВПК в Куйбышеве. С 1962 по 2007 г. – 45 лет (!) – работал в НИИ радио, где прошел путь от аспиранта до директора НТЦ цифровой обработки информации и метрологии. С 2008 г. – заместитель директора по науке ФГУП «Главный радиочастотный центр».

Один день ценою в жизнь

Я из семьи служащих: мама работала врачом, папа – экономистом. Дедушка был директором школы и преподавал пять предметов: математику, физику, химию, астрономию и русский язык. Тогда в Таганроге жило много моих родственников, и 19 из них погибли во время оккупации. Наша семья успела покинуть город – это было 16 октября 1941 г., а 17 октября немцы заняли Таганрог. В эвакуацию отправились в Ташкент, где тогда жил брат моей мамы, крупный ученый-биохимик. Домой мы вернулись только в 1947 г., и потом каждый год 30 августа, в день освобождения Таганрога от фашистов, мы с родителями ездили на Балку Смерти, где были расстреляны более 10 тыс. жителей города.

Учителя

Радиотехникой увлекся лет в семь – вместе с приятелями во дворе мы мастерили приемники. Школу

окончил в 1955 г. с серебряной медалью. Вообще-то хотел поступать в МФТИ, но когда узнал, что на Физтехе конкурс 24 человека на место, то, честно говоря, испугался и отправился в Таганрогский радиотехнический, где конкурс был «всего» 16 человек на место. Кстати, потом МФТИ закончил мой сын, а сейчас там на первом курсе учится внук. Однако я считаю, что с институтом мне очень повезло. У нас было много молодых преподавателей из Московского энергетического института, приехавших в 1952 г. «поднимать» ТРТИ. «Драили» они нас так, что на учебе не сказались даже две продолжительные поездки на целину. Окончил институт с красным дипломом и по распределению оказался в Куйбышеве, в «почтовом ящике», где занимался разработкой радиоаппаратуры для военных применений. Через полгода меня уже назначили ведущим инженером.

В 1962 г. я приехал с докладом в Москву на конференцию НТО им. А.С. Попова. Здесь и состоялась встреча с моим будущим научным руководителем Марком Иосифовичем Кривошеевым. Он пригласил меня в аспирантуру в НИИ радио. Марк Иосифович – уникальный человек! Он знает все проблемы радиосвязи. Начиная с 1948 г., больше 50 лет (!) он прорабо-

тал в международных организациях по стандартизации ТВ-вещания. В 70-х годах прошлого века, когда для этого еще не было никаких объективных оснований, он сказал, что будущее – за цифровым вещанием. Каюсь, я с ним тогда не соглашался.

Из Куйбышева меня не хотели отпускать, очень уговаривали остаться, обещали дать квартиру, но я хотел заниматься наукой и настоял на своем.

Недалеко от Покровских ворот

Моя столичная жизнь началась на последнем курсе института (дипломную работу я делал в Московской телевизионной филиал-лаборатории, ныне МНИТИ) и продолжилась в аспирантуре НИИР. Жил я в семье двоюродного дедушки недалеко от Покровских ворот. Обстановка была почти как в одноименном фильме: коммунальная квартира, замечательные соседи и никаких склок. Деду тогда уже за восемьдесят было, но он организовал мне очень строгий распорядок дня: прихожу с работы – обед уже разогрет, затем полчаса полежать отдохнуть, потом за стол работать, вечером – на улицу, дышать свежим воздухом, а еще я ходил на последний сеанс в кинотеатр «Коллизей» (сейчас там театр «Современник»).



Кандидатскую диссертацию защитил в 1967 г. Основной оппонент на защите сказал, что материала в диссертации хватило бы на троих, но я уже понимал, что знаю слишком мало. В итоге новоиспеченный кандидат наук поступил на вечернее отделение МИЭМ, на факультет прикладной математики. Приходил домой с занятий в двенадцать ночи, а у меня тогда уже двое детей было. В общем, докторскую диссертацию защищал уже с двумя высшими образованиями.

Времена не выбирают

– Во времена моей учебы в ТРТИ фактически вся радиотехника была ламповая, лекций по транзисторам нам еще не читали, но в институтской лаборатории я паял чуть ли не первые в СССР транзисторы. В начале 1960-х, в Куйбышеве, я разрабатывал транзисторные усилители, а первой моей разработкой в НИИР был генератор телевизионных измерительных сигналов Гб-8, полностью построенный на транзисторах. В 1970-х годах мы уже работали с гибридными микросхемами, затем с полупроводниковыми, в 80-е начали делать аппаратуру на процессорах, а с 1989 г. занимаемся цифровой обработкой изображений.

В начале 90-х для российской науки наступили нелегкие времена.

Тогда в отделе мы создали коммерческую фирму, которая занималась разработкой и продажей компьютерных измерительных приборов.

Выигрывали гранты российских фондов фундаментальных исследований и технологического развития. Так что даже при мизерном госфинансировании проводили научно-исследовательские работы. Самое главное – удалось сохранить коллектив! Вот с этой командой в 2008 г. в ГРЧЦ и было создано Управление научных исследований и разработки цифровых систем передачи информации.

В принципе всем давно понятно, что на аппаратном уровне мы сейчас ничего сделать не можем: нет ни технологий, ни производства, время упущено, уже не догнать. Но на программном уровне мы способны на многое и делаем порой просто удивительные вещи. Например, систему видеоконференцсвязи VPhone, которая благодаря специальным алгоритмам сжатия и обработки данных работает с любыми российскими

каналами связи с пропускной способностью от 9 кбит/с. Западным системам такое не по зубам.

Но главная наша разработка – это Российская АудиоВизуальная Информационная Система вещания РА-ВИС. Она позволяет в одном канале шириной 250 кГц передавать до 20 программ стереофонического звукового вещания высокого качества или видеопрограмму, которую можно смотреть на небольшом экране в движущемся

автомобиле в условиях плотной городской застройки. Теперь главная задача – выполнить ОКР и начать серийный выпуск аппаратуры, а для этого нужна хотя бы моральная поддержка государства, тогда и инвесторы найдутся.



*Будущий профессор
В.П. Дворкович
закончил институт*

Профессионализм в дефиците

Печально, что нам не хватает не только поддержки государства, но и профессионализма тех, кто принимает решения. Несколько лет назад у нас решили внедрять цифровой ТВ-стандарт DVB-T. Но в 2008 г. в мире был принят принципиально новый стандарт DVB-T2, позволяющий увеличить пропускную способность каналов и уменьшить потребляемую мощность передающих станций. Однако в недавно опубликованной Концепции ФЦП «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009–2015 годы» DVB-T2 даже не упоминается. А ведь мы могли бы, перескочив DVB-T, сразу заняться DVB-T2. Кроме того, та же Концепция не предусматривает никакого финансирования НИОКР по данной программе. Неужели все технические проблемы внедрения цифрового телерадиовещания уже решены?! Скорее всего, мнением специалистов просто пренебрегли, если вообще интересовались им. От этого многие наши беды.

Записала

Евгения ВОЛЫНКИНА

→ Вопросы на полях

– Имеет ли смысл молодежи в нынешние времена идти в науку?

– Без всякого сомнения! У нас сейчас с самых высоких трибун говорят об инновациях, а кто их делать будет?! Нужны специалисты, это сейчас самое главное!

– Как вы оцениваете подготовку современных студентов?

– Я уже многие годы преподаю в МГТУ им. Н.Э. Баумана, сейчас читаю курс лекций для шестикурсников и вижу, что общий уровень с каждым годом падает, подавляющее большинство студентов демонстрируют полную безграмотность. Сын преподает в МЭИ, там тоже непростая ситуация. Конечно, есть среди студентов и очень сильные ребята, но их, к сожалению, мало.

– Что считаете своим главным достижением в жизни?

– Двое детей и четверо внуков. Сын – мой главный помощник и соратник, два года назад защитил докторскую диссертацию. Дочь, как теперь говорят, бизнес-леди, имеет три высших образования. Старшие внуки – студенты МЭИ, МГИМО и МФТИ, а младшая внучка Юля – первоклассница.

– Чем занимаетесь в свободное время?

– Есть у меня дача. Лет 15 назад решил я там разбить сад и по неопытности посадил штук тридцать маленьких деревьев на расстоянии двух метров друг от друга. Сейчас это все выросло, переплелось, и не поймешь уже, где там яблоня, где груша. Весной вместе с женой сажаем на даче цветы. А еще в самом центре участка я посадил елку. На Новый год мы ее наряжаем. А когда внучка говорит ей «Ёлочка, зажгись!», она исполняет ее просьбу. Вот такая у нас Юлечка волшебница.



РОСТЕЛЕКОМ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



Реклама

**ОАО «РОСТЕЛЕКОМ» – ВЕДУЩИЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР СВЯЗИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ,
ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИЙ ШИРОКИЙ
СПЕКТР УСЛУГ И СЕРВИСОВ НА
ТЕРРИТОРИИ ВСЕЙ СТРАНЫ БОЛЕЕ
ЧЕМ 40 МИЛЛИОНАМ АБОНЕНТОВ
И 600 ОПЕРАТОРАМ СВЯЗИ.**

ГОЛОСОВЫЕ УСЛУГИ

- Присоединение и пропуск голосового трафика
- Присоединение к сети ОКС7 и пропуск сигнального трафика
- VAS (IFS, ISDN)

УСЛУГИ MPLS СЕТИ

- InterAS VPN
- L2 VPN
- Присоединение и пропуск IP-трафика

АРЕНДА МАГИСТРАЛЬНЫХ КАНАЛОВ

- В России и за рубежом
- Емкость от N*64К до STM-64
- Транзит Европа-Азия (TEA)

ДАТА-ЦЕНТРЫ

- Москва, Екатеринбург, Новосибирск, Хабаровск
- Co-location, Dedicated Server

Индивидуальные телекоммуникационные решения

ГОЛОСОВЫЕ
УСЛУГИ

ДАТА-ЦЕНТРЫ

АРЕНДА
МАГИСТРАЛЬНЫХ КАНАЛОВ

УСЛУГИ
MPLS СЕТИ

www.rt.ru
тел.: 8 800 200 00 33



3G-плацдарм – в каждом субъекте

«ВымпелКом» выполнил взятые на себя обязательства – начать оказание услуг связи третьего поколения на территории каждого из 86 существовавших на момент выдачи лицензии (23.04.07) субъектов РФ не позднее 21 ноября 2009 г.

Коммерческий запуск первых 3G-сетей оператора в Санкт-Петербурге, Челябинске, Самаре и Нижнем Новгороде состоялся 1 сентября 2008 г., а в ноябре 2009 г. количество российских городов, в которых абоненты «Билайна» могут пользоваться услугами связи третьего поколения, выросло до 112. Максимальная скорость передачи данных в



Кент МакНили («ВымпелКом»):
«За первый год мы продали 1 млн модемов»

3G-сети оператора сегодня – 3,6 Мбит/с.

«ВымпелКом» с самого начала сделал упор на продвижение USB-модемов как удобного способа потребления мобильного Интернета. И не ошибся.

По данным оператора, в Самаре объем трафика в его 3G-сети превышает объем GSM-трафика в 37 раз, а в городах, где услуги 3G появились позднее, – в Волгограде, Ставрополе, Кургане, Тюмени и Екатеринбурге – в 2 раза.

Борис Немшич, управляющий директор «ВымпелКома», оценил инвестиции компании в развертывание сетей 3G в \$500 млн. Примерно столько же оператор вложил в развертывание сетей FTTx – проект, который реализуется параллельно. «Мы стараемся поддерживать баланс между этими направлениями», – отметил он.

www.beeline.ru

Торговый эквайринг

теперь можно осуществлять через «АКАДО Телеком», ставший телекоммуникационным партнером «Компании объединенных кредитных карточек» (United Card Service, UCS). В рамках партнерства «АКАДО Телеком» обеспечивает доступ к авторизационному центру UCS. Предложение адресовано компаниям, осуществляющим торгово-сервисные операции с использованием платежных карт. Это все сектора потребительского рынка, прежде всего – розничная торговля, гостиничный и ресторанный бизнесы.

Доступ клиентов производится через защищенную выделенную сеть, созданную по технологии VPN на базе мультисервисной IP/MPLS-сети «АКАДО Телеком». Безопасность передачи информации обеспечивается как на сетевом уровне, так и программно-технологическим комплексом UCS.

UCS обслуживает около 35% оборота по сделкам, совершаемым держателями международных и локальных банковских карт в России.

www.akado-telecom.ru
www.ucs.ru

«СИТРОНИКС» стал поставщиком Etisalat

Intracom Telecom, дочерняя компания «СИТРОНИКСа», поставит оператору Etisalat (ОАЭ), обслуживающему 80 млн клиентов в 17 странах Ближнего Востока, Азии и Африки, оборудование для организации беспроводной связи «точка-точка» (INTRALINK) и «точка-многоточка» (WiBAS) для расширения сети, передачи трафика 2G/3G и предоставления широкополосных беспроводных сервисов.

Как подчеркнул Фадхил Ансари, исполнительный вице-президент по технологическому развитию Etisalat, широкополосные беспроводные технологии стратегически важны для Ближнего Востока и Африки. Кроме передачи трафика базовых станций 2G/3G/WiMAX, они обеспечивают высокоскоростной доступ в Интернет для клиентов, которые находятся вне зоны подключения к оптоволокну.

www.intracom-telecom.com
www.etisalat.ae

Кадровые назначения

Межгосударственный наблюдательный комитет ICANN

Олег ЧУТОВ назначен представителем России.

«Ростелеком»

Антон ГОДОВИКОВ назначен заместителем гендиректора – директором Московского филиала (ММТ).

«ВолгаТелеком»

Александр ЛОСКУТОВ назначен заместителем гендиректора – директором филиала в Республике Марий Эл.

Иван ГАВРИЛЕЦКИЙ

назначен заместителем гендиректора – директором Саратовского филиала.

Лев ДЯТЛОВ

назначен заместителем гендиректора – директором Пензенского филиала.

«МегаФон-Москва»

Наталья СПИЦЫНА назначена руководителем службы по работе с бизнес-рынком.

«Межрегиональный ТранзитТелеком»

Элдар РАЗРОЕВ назначен гендиректором.

«Синтерра»

Павел КУЧЕРУК назначен заместителем гендиректора по управлению инновациями и бизнес-альянсам.

Ирина ГРИШАНОВА

назначена коммерческим директором.

Сергей АЛИМБЕКОВ

назначен директором по продажам.

«Комстар-Регионы»

Виталий КЛИШИН назначен директором Приволжского филиала.

«СИТРОНИКС

Башкортостан»

Борис ХАРАС назначен гендиректором.

«Стинс Корп.»

Евгений НОВИКОВ назначен директором.

Хияс АЙДЕМИРОВ

назначен директором по информационным технологиям.

Ericsson

Хокан ЭРИКСОН

назначен руководителем подразделения по IP-технологиям (Кремниевая долина, США).

HP

Вера МАШКОВА назначена руководителем отдела по персоналу в России и странах СНГ.

Microsoft Россия

Дмитрий ХАЛИН назначен директором департамента по работе со средними и малыми организациями и партнерами.



М & А

«Дальсвязь» стала единственным акционером «Сахателекома», приобретает 49% его акций.

«Таттелеком» приобрел у «Эффортел» 100% долей в двух операторах фиксированной связи – «Камател-К» и «Камател К».

«ПрофМедиа» с помощью обратного аукциона выкупила часть акций Rambler Media Limited, увеличив свою долю в компании с 54,54% почти до 75%.

Altimo и TeliaSonera с целью создания ведущего международного оператора объединили свои акционерные доли в российском «МегаФоне» и турецкой Turkcell.

Royal KPN NV, крупнейший телеком-оператор Нидерландов, заключил соглашение о приобретении 44% акций VoIP-оператора iBasis Inc., в результате чего он доведет свою долю в iBasis до 100%.

HP объявила о намерении купить поставщика сетевого оборудования и решений для безопасности и передачи данных 3Com.

Google покупает AdMob, стартап, работающий на рынке мобильной рекламы.

Ciena стала победителем в аукционе по продаже подразделения оптических сетей и операторских Ethernet-решений Nortel.

CA завершила сделку по приобретению NetQoS Inc., поставщика решений в области управления производительностью сетей и доставки сервисов.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



Региональный охват должен утроиться

Подводя итоги III квартала, «Комстар-ОТС» сохранил оптимистический тон (см. «ИКС» № 9'2009, с. 12). Чистая прибыль составила \$26,9 млн, а свободный денежный поток, максимизацию которого компания считала основной целью на 2009 г., в рублевом выражении увеличился по сравнению с тем же кварталом прошлого года в 2,6 раза. Как подчеркнул президент «Комстар-ОТС» Сергей Приданцев, несмотря на кризис и особенности III квартала, который у операторов считается «мертвым» из-за сезона отпусков, даже корпоративные клиенты компании не снизили потребление услуг фиксированной связи. Более того, этим летом компания не проводила маркетинговых акций по привлечению новых клиентов ШПД, но абонентская база

этого сервиса все равно увеличивалась (на 3% по сравнению с предыдущим кварталом и на 32% по сравнению с III кварталом 2008 г.), а ARPU рос (за год рост составил 14%). Хотя кризис все же оказал некоторое влияние на клиентов «Комстара»: 12% абонентов премиум-сегмента, т.е. пользовавшихся ШПД, платным ТВ и другими дополнительными сервисами, за прошедший год перешли в массовый сегмент, где ARPU существенно ниже (219 руб. против 351 руб.).

В 2010 г. «Комстар-ОТС» намерен сделать упор на региональное развитие (довести количество городов присутствия с нынешних 69 до 200) и начать полномасштабное внедрение в МГТС технологии IMS, на базе которой будет проведена цифровизация



С. Приданцев: «Наблюдаем

рост потребления»

сети (срок окончания работ – 2012 г.).

В ближайшее же время «Комстар-ОТС» собирается предложить своим клиентам нетбук Colibri со встроенным WiMAX-модулем и поддержкой технологий 3G и GPRS. Как сообщил С. Приданцев, этот универсальный коммуникатор будет стоить порядка 15 тыс. руб.

www.comstar.ru

Технопарк «Система-Саров»

станет базой Центра исследований и разработок, который намерены создать «Интеллект Телеком» (научно-исследовательский и инновационный центр АФК «Система») и Nokia Siemens Networks. Доля «Интеллект Телекома» в совместном предприятии составит 51%, а Nokia Siemens Networks – 49%. Центр будет фокусироваться на ключевых для телеком-рынка России технологиях, таких как сотовая связь, спутниковая навигация, телематика, тестирование и поддержка системных решений. Планируется, что в центре будет работать около 100 сотрудников.

www.intellect-telecom.ru
www.nokiasiemensnetworks.com

Международный оператор
Телекоммуникационных услуг и ЦОД в
Центральной и Восточной Европе

Тел.: +7 495 657 92 77 127083, Россия, Москва 197349, Россия, С.Петербург
Факс: +7 495 797 91 61 Ул. 8 Марта, д.14, стр.1 Ул. Репищева, д. 20 а
www.linxtelecom.com



linxtelecom

Crossing Borders

... your Business Continuity partner

реклама

У кого в кризис заблестели глаза?

«Операторов связи кризис практически не затронул. Рост доходов по отрасли составит 10%», – сообщил замминистра связи и массовых коммуникаций России Наум Мардер на очередном клубном дне «Телеком Форума».

Он предостерег, что произошедшее сокращение инвестиционных программ операторов скажется не в 2009 г., а через несколько лет. Но темпы сокращений инвестиций ниже, чем ожидалось, и многие компании выходят на предкризисные рубежи. Некоторые российские производители ожили, у них, по впечатлениям замминистра, «заблестели глаза».

По мнению Н. Мардера, зарубежные производители должны больше работать напрямую с операторами, «а не через цепочку

интеграторов». «Я не знаю, честно говоря, что они интегрируют. По-моему, они чужие деньги интегрируют. Важно, чтобы из цепочки были выкинуты лишние звенья, посредники», – заявил замминистра.

«Рублевый доход у операторов действительно несколько вырос, но долго то у большинства в евро, – заметил Юрий Домбровский, председатель Совета директоров «TELE2 Россия» и президент Ассоциации региональных операторов связи. – Ежемесячный трафик по регионам повысился с 200 до 230 минут в месяц, однако потребление дополнительных услуг снизилось».

По данным Ассоциации российских производителей электронной аппаратуры, если в 2008 г. этот сек-



Н. Мардер: «Разговоры о 4G – свидетельство наличия платежеспособной массы»

тор, включая оборудование связи, вырос на 25%, то в I квартале нынешнего года снижение составило 45% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По словам представителя ассоциации Ивана Покровского, в настоящее время разрабатывается Стратегия развития электронной отрасли России.

Кбайт фактов

«Северо-Западный Телеком» начал коммерческую эксплуатацию услуги IPTV в Республике Коми. Услуги цифрового интерактивного телевидения оператор уже предоставляет в Санкт-Петербурге, Новгородской и Калининградской областях. Количество абонентов этой услуги превышает 12 тыс.

Количество пользователей услуг широкополосного доступа ЮТК достигло 500 тыс., причем за год абонентская база интернет-пользователей увеличилась на 200 тыс.

«ЦентрТелеком» и «Скай Линк» намерены организовать виртуальную сеть связи на основе использования ресурсов сети IMT-МС-450.

«Сибирьтелеком» в 2009 г. выиграла 18 конкурсов на предоставление современных телекоммуникационных услуг крупным корпоративным клиентам Алтайского края на общую сумму 62,8 млн руб.

Сбербанк РФ откроет «ВолгаТелекому» четыре кредитные линии на общую сумму 3 млрд руб. сроком на три года и две кредитные линии на общую сумму 3 млрд руб. на срок пять лет.

«ВымпелКом» запустил в коммерческую эксплуатацию сеть 3G в аэропортах Домодедово и Шереметьево-2.

«МегаФон» начал предоставлять 3G-услуги в Нижнем Новгороде. Построение опорной сети, а также поставку оборудования и оптимизацию радиоподсистемы сети 3G осуществила Nokia Siemens Networks.

«TELE2 Россия» запустила в коммерческую эксплуатацию сеть сотовой связи в Кировской области. Зона покрытия охватывает Киров и основные районные центры; на территории этих населенных пунктов проживает порядка 60% всего населения области.



ПРОТОКОЛ-ТЕСТЕРЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Linkbit Test Server 6100

- Конструктив: 4U 14-slot Full-size Rackmount Chassis
- Интерфейсы: 28 E1/T1; 6 STM-1/OC-3; 6 1000B-T Ports
- Протоколы: SS7, GSM, CDMA, 3G, UMTS, LTE, IP
- Анализ до 31 сигнального линка SS7 в каждом E1
- Генерация до 600 CPS на E1 порт, до 8 000 TPS на Ethernet port
- Одновременное тестирование TDM и IP сторон
- Симуляция работы оборудования и приложений
- "Fuzzing" тесты



Linkbit Test Server 5100

- Конструктив: 1U Rackmount Chassis
- Интерфейсы: 4 E1/T1 Ports, STM-1/OC-3, 2-4 1000B-T Ports
- Протоколы: SS7, GSM, CDMA, 3G, UMTS, LTE, IP
- Анализ до 124 сигнальных линков SS7
- Одновременный мониторинг TDM/IP сторон
- Симуляция работы оборудования и приложений
- Нагрузочные тесты
- Русифицированное ПО и документация



Linkbit ATL1307

- Конструктив: Портативное "stand alone" устройство
- Интерфейсы: 4 E1/T1 Ports, 4 Ethernet Ports
- Протоколы: PSTN, SS7, GSM, CDMA, 3G, UMTS, IP
- Одновременный мониторинг TDM/IP сторон
- Симуляция работы оборудования и приложений
- Нагрузочные тесты
- Тесты на соответствие
- Русифицированное ПО и документация



реклама

Решения Linkbit помогут снизить эксплуатационные расходы, провести тестирование нового оборудования и услуг

www.anytest.ru, тел.: (495) 361 2000

Круговорот пакетов

«Комстар-ОТС», «Связьинвест» и АФК «Система» подписали меморандум о намерениях и начале переговоров по реорганизации активов. В настоящее время «Комстар-ОТС» владеет 25% + 1 акция в уставном капитале «Связьинвеста» и 55,73% уставного капитала МГТС. «Связьинвесту» принадлежит 23,33% акционерного капитала МГТС, а АФК «Система» владеет 50% обыкновенных акций «Скай Линка». Условия меморандума, в частности, предполагают возможную продажу АФК «Система» своей доли в «Скай Линке», возможную продажу «Комстаром» его доли в «Связьинвесте» и приобретение им доли «Связьинвеста» в МГТС.

www.comstar.ru

www.svyazinvest.ru

www.sistema.ru



Кбайт фактов

МТС подписала соглашение с пулом банков об открытии кредитной линии на сумму до \$1,074 млрд под гарантии экспортного кредитного агентства Швеции **EKN** для развития мобильных сетей путем приобретения оборудования у компании **Ericsson**.

МТТ получил лицензию на предоставление услуг подвижной радиотелефонной связи при использовании бизнес-модели виртуальных сетей (MVNO).

«**Синтерра**» построила в Сибирском федеральном округе магистральное ВОЛС Иркутск–Улан-Удэ протяженностью более 570 км и Омск–Новосибирск – около 920 км.

Выручка **ТТК-Кавказ**, полученная от оказания услуг связи за 9 месяцев текущего года, достигла 183,5 млн руб., что на 31,1% больше суммы аналогичного периода 2008 г. и составила почти 66% общих доходов компании.

«**Комстар-ОТС**» приступил к внедрению автоматизированной системы **MirATE** для тестирования и управления телевизионными приставками, установленными у пользователей услуги интерактивного цифрового телевидения **СТРИМ**.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



HP готовится к непредсказуемости рынка

В IV квартале 2009 финансового года чистый доход HP оказался на 8% ниже аналогичного показателя 2008 г. (или на 5% ниже с учетом разницы курсов валют). Чистый доход за весь 2009 финансовый год снизился на 3% (или вырос на 1% с учетом разницы курсов валют), составив \$114,6 млрд.

Как сообщил во время визита в Москву Франческо Серафини, управляющий директор HP в регионе EMEA и старший вице-президент группы корпоративных решений в этом регионе, на страны Европы, Ближнего Востока и Африку приходится 36% доходов HP (снижение на 12%), на Северную и Южную Америку – 46% (рост 8%), на Азиатско-Тихоокеанский регион – 18% (минус 4%).

«HP присутствует в Анголе, собирается в Ливию и во многие страны СНГ. Россия со 140 млн населения всегда была для компа-

нии приоритетной зоной инвестиций. Это большой регион, где много образованных людей, как и на Ближнем Востоке. Африка подтянется через четыре-пять лет. Поэтому в контексте бизнеса в России мы говорим об инвестициях сроком не в один-два квартала, а в три-четыре года», – сказал Ф. Серафини.

Как считает Александр Микоян, гендиректор HP в России и директор группы корпоративных решений HP в России, после кризиса манера ведения бизнеса изменится, «непредсказуемость останется одним из факторов влияния, а циклы «тучных» и «тощих» лет будут сокращаться». В этих условиях HP намерена перейти на новую бизнес-модель с использованием конвергентной инфраструктуры, суть которой пока не раскрывается.



Ф. Серафини: «В условиях кризиса HP продолжает инвестировать в НИР и продажи»

www.hp.com

Iskratel вышла к Каспийскому морю,

открыв в Баку региональное предприятие Iskratel MMC, которое будет обслуживать весь Каспийский регион в плане продаж и сервиса. Решение об открытии нового предприятия принято исходя из высокого потенциала азербайджанского рынка. В прошлом году сумма договоров, заключенных Iskratel в регионе, достигла 2 млн евро. Под реализацию в текущем и следующем годах уже подписано договоров на сумму в 5 млн евро. В следующие два года Iskratel планирует модернизировать сети в региональных центрах Сумгаит и Гянджа.

www.iskrauraltel.ru



Ваш успех в эпоху перемен!

Отечественная компания нового поколения.
Инновационные технологии в сфере телекоммуникаций.
Разработка комплексных сетевых решений.

Разработка и производство оборудования связи.

WWW.QTECH.RU | +7 (495) 797-33-11

реклама



Козырь лояльности

В качестве такового МТС и «Ситибанк», вероятно, рассматривают кобрендинговую кредитную карту «МТС-Ситибанк», выпущенную совместно с международной платежной системой MasterCard.

Держателю карты «МТС-Ситибанк» будет начисляться 1 балл за каждые 30 руб., потраченные по карте, а также 1 балл за каждые 5 руб., потраченные на услуги связи МТС. Кроме того, за первую покупку он получит подарок – 3 тыс. бонусных баллов. Потратить накопленные баллы он сможет на минуты голосовой связи, SMS и MMS, GPRS/Интернет, подарочные сертификаты крупных сетевых компаний и подписку на популярные издания.

МТС развивает этот проект в рамках программы «МТС Бонус», направленной на поощрение абонентов любых тарифных планов в виде бесплатных минут голосовых вызовов, SMS и MMS и действующей с апреля по всей России. За семь месяцев к ней подключились более 5 млн абонентов, из которых только 20% жители столицы.

«Запуская нашу программу лояльности, – сказал Михаил Герчук, вице-президент МТС по коммерческим вопросам, – мы рассчитывали до конца 2009 г. привлечь в нее 3 млн человек, однако уже сегодня очевидно, что число ее участников будет вдвое больше».



МТС, «Ситибанк» и MasterCard объединились в поощрении пользователей

Параллельно оператор активно ведет поиски партнеров, чьи услуги могут быть интересны абонентам, участвующим в «МТС Бонус». В августе 2009 г. он выпустил кобрендинговую кредитную карту совместно с Райффайзенбанком на платформе VISA. Теперь такой продукт на платформе MasterCard появился и у «Ситибанка».

Для «Ситибанка» – это восьмой подобный проект с мобильными операторами в Восточной Европе. В России он уже предлагает карту «МегаФон-Ситибанк».

www.mts.ru
www.citibank.ru

МСЭ и ОАЭ создают музей ИКТ

Международный союз электросвязи и Объединенные Арабские Эмираты (в лице телеком-регулятора Telecommunications Regulatory Authority) заключили соглашение о создании ICT Exploratorium – просветительского центра и музея информационно-коммуникационных технологий. Его экспозиция будет посвящена влиянию ИКТ на жизнь людей во всем мире в прошлом, настоящем и будущем.

Музей планируется открыть в здании штаб-квартиры МСЭ в Женеве в 2010 г. Выделив на создание музея \$2 млн, ОАЭ стали его партнером-соучредителем.

www.itu.int

Платежи не потеряются

ИТ-компания Bell Integrator внедрила в МТС систему End-2-End-мониторинга платежей, предназначенную для отслеживания отправки, прохождения и зачисления платежей через партнеров оператора на счета абонентов. Этот программно-аппаратный комплекс определяет время прохождения платежей на всех этапах движения денежных средств и доступность услуги зачисления в целом. Использование End-2-End позволяет провести диагностику платежной системы и своевременно выявить проблемы технического или иного характера, оперативно на них реагировать, точно зная, на каком участке прохождения платежа возник сбой.

www.mts.ru
www.bellintegrator.ru

Кбайт фактов

«АКАДО-Столица» расширила свой HD-пакет до 12 каналов.

«МТС Украина» с помощью компании **«СИТРОНИКС Информационные Технологии»** внедрила платформу «Конвергентный биллинг», которая позволяет корпоративным клиентам оператора получать единый счет за все используемые услуги мобильной, фиксированной связи и передачи данных.

«Сибирьтелеком» завершает установку цифрового коммутационного оборудования производства «ИскраУралТЕЛ» в Новоалтайске (Алтайский край). До конца 2009 г. в городе будут установлены еще три цифровые АТС А320 общей емкостью порядка 200 номеров.

«Сетьтелеком» завершила тестирование российской спутниковой платформы Eastar (производства «Истар»), которое подтвердило, что оборудование Eastar поддерживает одновременную работу в нескольких топологиях (star, star-mesh, full-mesh, SCPC) и несколько IP-сетей на клиентском модеме.

«Рэйс Телеком» ввела в сети SPIN услугу асимметричного спутникового доступа в Интернет: по спутниковому каналу только принимается входящий трафик. Исходящий трафик от пользователя передается с помощью других каналов связи – GPRS, dial-up и др.

«Синтерра Медиа» и **Lattelecom** подписали соглашение о сотрудничестве, в рамках которого будут расширены возможности доступа латвийских телекомпаний и операторов кабельного ТВ и IPTV к российскому и зарубежному цифровому видеоконтенту, а также доступа российских вещателей к контенту, производимому в Латвии.

МТТ запустил на массовом рынке услугу «Запишите на мой счет» (телефонный разговор за счет вызываемого абонента) в многопользовательском режиме. Этот сервис позволяет владельцам карты связи МТТ оплачивать звонки сразу нескольких абонентов.



Кбайт фактов

IBS DataFort планирует до конца 2009 г. вложить в развитие собственной широкополосной сети передачи данных в Москве около 17 млн руб., что позволит расширить набор сервисов по управлению сетями клиентов как на территории России, так и за ее пределами.

ETegro Technologies получила сертификат соответствия своей системы менеджмента качества новой версии ГОСТ Р ИСО 9001-2008, которая введена в действие с ноября с.г. и требования которой аналогичны международным.

НЭТА по заказу ГУВД по Алтайскому краю создала системы видеонаблюдения и экстренной связи для Барнаула, Славгорода и Бийска.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



Citrix сертифицирует в России свои «облака»



С. Кузнецов предлагает несколько сценариев виртуализации ПК

Citrix Systems выпустила четвертую версию ПО для виртуализации рабочих станций XenDesktop. Этот продукт – одно из направлений развития технологий виртуализации, приобретенных компанией Citrix два года назад вместе с фирмой XenSource. Вкупе с XenServer – средством управления виртуализацией серверов в ЦОДах и продуктами Citrix XenApp (прежнее название – Presentation Server) и NetScaler, а также рядом вспомогательных приложений он образует программный комплекс Citrix Delivery Center, представляющий собой инфраструктуру доставки приложений для организации облачных вычислений, как по схеме «внутреннего облака» – для корпоративных клиентов, так и для коммерческого предоставления SaaS-приложений сервис-провайдерами.

По словам Сергея Кузнецова, регионального директора Citrix Systems в России и странах СНГ, недавно продукт XenApp был сертифицирован ФСТЭК РФ, что позволяет более широко использовать его в государственных учреждениях и у заказчиков со строгой политикой информационной безопасности.

www.citrix.com

Решение информационных и коммуникационных задач в любой точке России

ВАШ НАДЕЖНЫЙ СПУТНИК

- услуги приемного телепорта
- услуги приемо-передающего телепорта
- построение корпоративных сетей связи
- изготовление и сдача в аренду передвижных репортажных комплексов

“РУСАТ” - ОПЕРАТОР СПУТНИКОВОЙ СВЯЗИ
123308, Россия, Москва
Ул. Демьяна Бедного, д. 24
тел. (495) 933-16-14 ; факс (495) 933-16-25
www.rusat.com e-mail: sales@rusat.com

Городские сети могут перейти на самообслуживание

У операторов растет интерес к интеллектуальным сетям коммутации нового поколения, позволяющим снизить издержки на их разворачивание и последующее обслуживание. Именно для них компания Ciena разработала мультисервисный оптический коммутатор CoreDirector FS, с помощью которого можно объединить в масштабе города операторские сети, использующие разные технологии (Ethernet, OTN, TDM, SDN и др.), подключить их к одному оптическому ядру и установить между ними взаимодействие с высокой степенью автоматизации. В оптических портах CoreDirector FS применена запатентованная Ciena технология настройки FlexiPort, благодаря которой на любом из портов можно реализовать все поддерживаемые оператором виды сервисов. К ключевым достоинствам платформы CoreDirector компания Ciena относит возможность создания очень крупных полносвязных интеллектуальных сетей с доступностью 99,9999%, т.е. сетей, способных к самостоятельному принятию решений и самовосстановлению даже после катастрофических сбоев в течение 15 мс без перерыва в обслуживании клиентов.

В первой половине 2010 г. Ciena планирует начать продажи новых реконфигурируемых систем коммутации семейства 5400, дополняющих платформу CoreDirector. С их помощью операторы смогут масштабировать свои сети, увеличив их пропускную способность с 10 Гбит/с до 100 Гбит/с. По словам Дмитрия Шемякина, старшего системного инженера Ciena в России и СНГ, большинство крупных российских операторов сейчас рассматривают новые возможности платформы CoreDirector.

www.ciena.com



Д. Шемякин: «Управляющее ПО платформы CoreDirector имеет модульную структуру»

Triple play на крайнем Западе

«Северо-Западный Телеком» приступил к коммерческой эксплуатации услуг triple play на базе пассивных оптических сетей (PON) в Калининграде. В настоящее время эти услуги доступны 10,5 тыс. абонентов, до конца 2009 г. возможность получения услуг triple play по волоконно-оптическим линиям, проложенным до квартир, получают еще порядка 1,5 тыс. домохозяйств.

В пакет услуг, предлагаемый калининградцам, входят: местная и внутризоновая телефония, дальняя связь; высокоскоростной доступ в Интернет (до 100 Мбит/с); цифровое интерактивное телевидение «Авангард ТВ». Подписка на услуги в пакете обходится абонентам дешевле, чем приобретение их по отдельности (максимальная экономия может достигать 360 руб. в месяц).

www.nwtelecom.ru

Кбайт фактов

«Открытые Технологии» развернули в компании «Харрис СНГ» систему видеоконференцсвязи, связавшую сотрудников московского предприятия с головной компанией **Barilla Group**, расположенной в Италии.

«Инфосистемы Джет» выпустили новую версию межсетевоего экрана Z-2, имеющего сертификат ФСТЭК на соответствие второму классу защиты для межсетевых экранов и второму уровню контроля недеklarированных возможностей.

Magticom Georgia с помощью **Alcatel-Lucent** и **Research In Motion** запустила услуги BlackBerry для своих абонентов в Грузии. Пользователи получают мобильный доступ к электронной почте, Интернет и телефонную связь.

Telefonica O2 Germany запустила в эксплуатацию мобильную сеть передачи данных HSPA+ в Мюнхене. Оборудование для создания сетевой инфраструктуры и USB-модемы предоставлены компанией **Huawei**.

В Национальном открытом университете имени Индиры Ганди **Ericsson** построит 3G-сеть, которая станет учебной платформой, предполагающей использование мобильных устройств в процессе обучения. Через сеть можно будет загружать учебные материалы и получать на мобильные устройства SMS-оповещения.

Microsoft открыла в России Технологический центр – первый в странах Центральной и Восточной Европы. На базе его ресурсов партнеры компании смогут разрабатывать, тестировать и демонстрировать ИТ-решения для заказчиков.

Услуги Mobile WiMAX в Никарагуа

предоставит Yota («Скартел»), построив в этой стране свою сеть. Сейчас проникновение ШПД в Никарагуа не превышает 1% – это один из самых низких показателей в регионе.

В июле 2009 г. Yota стала победителем тендера на частоты 2,5–2,7 ГГц для оказания на территории Никарагуа услуг по стандарту IEEE 802.16e (Mobile WiMAX). Созданием сети и оказанием услуг будет заниматься компания Yota de Nicaragua, ключевые позиции в которой на начальном этапе заняла команда менеджеров из российской Yota.

Строительство сети началось со столицы Никарагуа – Манагуа, где живет 1,3 млн из 6-миллионного населения страны. Через 3 месяца после начала строительства планируется запустить сеть в тестовую эксплуатацию, раздав 500 устройств добровольцам, которые будут активно пользоваться доступом в Интернет и сервисами для определения качества услуг и покрытия. Коммерческая эксплуатация сети намечена на середину 2010 г.

Никарагуа – второй после Белоруссии зарубежный рынок, на который вышла Yota.

www.yota.ru



Кбайт фактов

Motorola выпустила беспроводную широкополосную стоечную радиостанцию WBR 500 для LTE-сетей. Оборудование поддерживает технологии FDD и TDD и может работать в диапазоне частот от 700 МГц до 2,6 ГГц с шириной полосы от 1,4 МГц до 20 МГц.

T-Mobile и **Huawei** успешно провели в Инсбруке испытания сети LTE с функциями самоорганизации. Испытания проводились с использованием БС eNodeB с целью проверки функции автоматической установки соединений с соседними базовыми станциями решения SON компании Huawei.

Juniper Networks анонсировала решения для сетевых ЦОДов и сетевой безопасности, которые позволят компаниям и операторам упростить сетевые инфраструктуры и предложить «облачные» сервисы в массовом масштабе.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmmedia.ru



ПК как услуга

Не успела Citrix выпустить новую версию своего гипервизора XenDesktop для виртуализации настольных систем → [см. с. 17](#), как VMware анонсировала выпуск четвертой версии конкурирующего программного комплекса VMware View.

На первый взгляд виртуализация ПК не сильно отличается от виртуализации серверов, на которой взрастила свой бизнес VMware. Разве что ресурсы, требуемые виртуальному ПК, несколько меньше, чем те, что необходимы виртуальному серверу. Поэтому, по словам Антона Антича, регионального менеджера VMware в России и СНГ, «современный аппаратный сервер» с установленным гипервизором VMware способен поддерживать работу порядка 50 таких виртуальных машин.

Сердце новой системы – управляющий модуль VMware View Manager 4, с помощью которого осуществляется инициализация виртуальных ПК, их администрирование и развертывание. Важный аспект работы виртуальных ПК – оптимизация трафика между виртуальными машинами и их удаленными клиентами, о чем вынуждены заботиться все поставщики аналогичных решений. В версии View 4 эта задача решает-



А. Антич пророчит скорое наступление эпохи виртуальных ПК

ся при помощи нового фирменного протокола отображения VMware PCoIP. Он позволяет предоставлять услуги виртуальных ПК через распределенные корпоративные или глобальные сети с ограниченной пропускной способностью.

Хотя компания VMware ориентирована в первую очередь на корпоративный рынок, которому адресуется и текущая версия ее технологии виртуализации ПК, А. Антич не исключает, что в недалеком будущем виртуальные настольные системы начнут теснить «железные» компьютеры на рынке систем для домашнего пользования, когда провайдеры начнут предоставлять «ПК как услугу».

www.vmware.com

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ

www.powerengineering.ru

- АККУМУЛЯТОРНЫЕ БАТАРЕИ
- ДИЗЕЛЬ - ГЕНЕРАТОРНЫЕ УСТАНОВКИ
- РЕШЕНИЯ ДЛЯ FTTx
- ЭЛЕКТРОПИТАЮЩИЕ УСТАНОВКИ
- КЛИМАТИЧЕСКИЕ ШКАФЫ
- ИСТОЧНИКИ БЕСПЕРЕБОЙНОГО ПИТАНИЯ

 **Power Engineering** +7 (495) 287 37 41

Мобильный WiMAX

ВРЕМЕН ВЫХОДА В ЛЮДИ

Еще год назад мобильный WiMAX был почти абстрактным понятием, а сейчас сотни тысяч наших сограждан являются абонентами сетей этого стандарта и на повестке дня второго российского WiMAX-форума – первые результаты работы реальных бизнес-моделей первопроходцев.

Причем это подобие потребительского взрыва произошло в условиях экономического кризиса и ожидания грядущего пришествия LTE, т.е. инвесторы, потратившие на эти проекты десятки и сотни миллионов долларов, хорошо подумали о перспективах такого вложения денег.

Рынок только формируется, участников пока немного, и у всех разные предыстории, бизнес-модели и целевые регионы. Очень важный для массового рынка порог стоимости абонентского устройства технология Mobile WiMAX уже преодолела: цена USB-модема снизилась до \$90, а к концу года может опуститься и до \$50 (а некоторые операторы еще и дотируют своих абонентов).

Практически все операторы делают основную ставку на клиентов с ноутбуками и нетбуками, и их хорошо поддерживают вендоры: в Россию сейчас поставляется больше 60 моделей ноутбуков с WiMAX-чипсетами (успехи технологии 3G здесь более чем скромные). Оно и неудивительно: пропускной способности WiMAX хватает для комфортного просмотра видео даже в неблагоприятных условиях, когда скорость нисходящего канала опускается до 2–3 Мбит/с (ну а рядом с базовой станцией можно получить более 10 Мбит/с).

ПОДХОДИТ ДЛЯ СТОЛИЦ...

Конечно, мобильный WiMAX придумали не в России, но по использованию этой технологии благодаря компании «Скартел», чей бренд Yota известен сейчас, наверное, каждому интернет-пользователю, мы оказались впереди планеты всей. Сети Yota, работающие в диапазоне 2,5 ГГц появились сначала в Москве и Санкт-Петербурге, где проникновение ШПД сравнимо с благополучной Европой, а цены на Интернет самые низкие в стране. Еще не так давно многие эксперты сомневались, что 10-мегабитные скорости в движении будут пользоваться сколько-нибудь заметным спросом, но развитие в Интернете мультимедийных приложений, в том числе для реально мобильных пользователей, сделало свое дело: первые 100 тыс. абонентов оператор набрал меньше чем за год, а следующие 100 тыс. – за два месяца (причем учитывал только тех, кто заплатил за текущий месяц). Через четыре месяца коммерческой эксплуатации Yota прошла точку операционной безубыточности. По заявлению гендиректора «Скартела» Дениса Свердлова, для окупаемости сети на одну базовую станцию должно приходиться 300 абонентов, а уже сделанные инвестиции в размере \$400 млн компания намерена вернуть в течение пяти лет. Теперь Yota пошла в регионы: начата коммерческая эксплуатация в Уфе, тестовая

эксплуатация в Краснодаре и Сочи, а к 2013 г. планируется освоить 180 городов России. Причем тарифы на услуги везде одинаковые, так что в регионах Yota по ценам запросто конкурирует с кабельными провайдерами.

Основной конкурент «Скартела» в Москве – компания «Комстар-ОТС». Диапазон тот же – 2,5 ГГц, бизнес-модель совсем другая: WiMAX рассматривается как «дорожное» дополнение домашнего ADSL-доступа и Wi-Fi-мобильности в помещении. Как «конвергентный» оператор, «Комстар» не раскрывает количества своих WiMAX-пользователей. В отличие от «Скартела», предлагающего и WiMAX-смартфоны, «Комстар» ориентируется только на ноутбуки. Сейчас абонентам предлагаются USB-модемы, но скоро должен появиться нетбук Colibri-Comstar со встроенными модулями WiMAX, 3G и EDGE, который позволит быть на связи во всей зоне покрытия сети МТС, нынешнего обладателя контрольного пакета акций «Комстара». Пока компания не практикует безлимитные WiMAX-тарифы, поскольку, как прокомментировал вице-президент «Комстар-ОТС» по стратегии и развитию Александр Горбунов, «мы не стремимся привлечь абонентов, которые качают 2 Тбайта в месяц» (таков рекорд одного из клиентов Yota). Правда, в пакет с упомянутым Colibri войдет год безлимитного WiMAX-доступа, но это только подчеркивает уникальность предложения.



А. Горбунов: «Мне нравится, что в Москве начал складываться олигопольный рынок мобильного WiMAX. Это самая лучшая форма конкуренции»

...И РЕГИОНОВ

Есть в России операторы сетей мобильного WiMAX, которые изначально делают ставку на регионы, где проникновение ШПД невелико и имеется неудовлетворенный спрос. В частности, компания «Синтерра», получившая решение ГКРЧ на использование полосы 30 МГц в диапазоне 2,5–2,7 ГГц во всех российских городах с численностью населения менее 100 тыс. человек, продвигает вместе с региональными операторами программу мини-сетей WiMAX. Таким способом уже запущены в коммерческую эксплуатацию сети в семи населенных пунктах и планируется создать еще 60 сетей. Компания «Новые телекоммуникации» (бренд Wi-Te) построила небольшую сеть Mobile WiMAX в Кемерове и собирается до 2011 г. охватить еще 25 городов с населением от 500 тыс. до 1 млн человек.

В другом диапазоне, 3,5 ГГц, работает на Украине и в России компания Freshtel. В сентябре началась тестовая эксплуатация ее сети в Киеве. В России, как рассказал гендиректор Freshtel Communications Group Сергей Авдеев, компания пытается ликвидировать цифровое неравен-

ство и идет в те районы, где проникновение Интернета невысоко (сейчас сдаются в коммерческую эксплуатацию сети в Чехове, Серпухове, Туле и Новомосковске).

На своем транспорте...

Как отмечали все выступавшие операторы, главное для беспроводной WiMAX-сети – мощная транспортная сеть. Объемы трафика, циркулирующего в таких сетях, огромны (в сети Yota средний показатель на пользователя в месяц – 12,7 Гбайт, у Freshtel в Киеве – 31 Гбайт), аренда каналов влетит в копейку, но гарантировать качество связи при этом невозможно. Поэтому надо иметь собственную оптоволоконную транспортную сеть, которая сможет наращивать пропускную способность с прицелом на переход к новой версии Mobile WiMAX Release 2 (IEEE 802.16m), предусматривающей вчетверо большую скорость передачи данных, чем в нынешней версии IEEE 802.16e. Коммерческое внедрение стандарта 802.16m начнется, как предполагается, в 2011 г.

...и с новыми частотами

Как известно, в августе 2009 г. увидело свет Решение ГКРЧ № 09-04-05-1 о признании «возможным использования полосы радиочастот 2300–2400 МГц радиоэлектронными средствами мобильного беспроводного доступа отече-

ственного производства на территории Российской Федерации». Когда прозвучало «полосы радиочастот» (да еще и в диапазоне мобильного WiMAX), операторы по традиции востепенелись, а на словах «отечественного производства» призадумались. Но все оказалось не так уж печально. Как сообщил собравшимся замминистра связи и массовых коммуникаций Наум Мардер, «требовать окончательное пользова-



Д. Свердлов: «Все экономические показатели, заложенные в наш бизнес-план два года назад, достигаются на 96–97%»

тельское оборудование отечественного производства было бы по меньшей мере странно». Остается операторское. Пока в недрах Минпромторга РФ зреет официальное определение «отечественного производителя», зарубежные производители, прочно обосновавшиеся на российском рынке, не дремлют. По словам Е. Новикова, директора Huawei CIS по развитию бизнеса CDMA-WiMAX, его компания уже рассмотрела три возможных варианта определения и для каждого заготовила свой план мгновенных действий.

Надо полагать, что и другие вендоры тоже подготовились к тому, чтобы успешно обой... простите, удовлетворить требования Минкомсвязи. Пока на конкурс выставлены ли-

цензии на оказание услуг связи в тех 40 регионах, где есть ресурс в 30 МГц (обеих столиц в списке нет), но дальнейшая конверсия и расчистка спектра должны открыть новые регионы и, возможно, новые частоты в диапазонах 2500–2690 МГц. В общем, скучно не будет.

Евгения ВОЛЫНКИНА

Отечественное WiMAX-оборудование: требуется высокое качество в короткие сроки



Константин ФЕТИСОВ,
директор по продажам
«Дженерал ДейтаКомм»

Решение ГКРЧ, указывающее, что сети WiMAX должны быть построены на отечественном оборудовании, – прямое свидетельство поддержки российских разработчиков и производителей со стороны государства. Однако российского оборудования WiMAX, протестированного и готового к эксплуатации, на данный момент, к сожалению, нет. Возможность использовать отечественное оборудование появляется на этапе создания транспортной сети. Например, «Дженерал ДейтаКомм» не первый год сотрудничает с WiMAX-операторами, которые применяют радиорелейное оборудование для подключения базовых станций. Причем к радиорелейным системам для построения транспортной сети WiMAX-операторы предъявляют особые требования, а именно: высокой надежности, возможности передачи Ethernet-трафика и наличия механизмов обеспечения QoS. Все эти нюансы мы специально учитывали при доработке оборудования и успешно реализовали на базе решения «Антерум 630».

Наша компания имеет серьезный опыт разработки оборудования с нуля, и мы видим, что сроки начала оказания услуг, в которые должны уложиться операторы (1,5 года с момента выдачи лицензии) – серьезное ограничение для производителей. Фактически на разработку, тестирование, сертификацию, опытную эксплуатацию и запуск серийного производства останется не больше года. Это короткий срок, если учесть, что к качеству радиооборудования предъявляются жесткие требования, а только сертификация может занять до трех месяцев.

Однако, несмотря на очевидные трудности, можно сказать, что государство «выдало кредит доверия» российским компаниям, в современных условиях и это немало.

Что же касается абонентского оборудования WiMAX, то здесь перспектив у российских производителей, по нашему мнению, почти нет.

Сегодня много дискутируют о соперничестве двух технологий следующего поколения – WiMAX и LTE. То, что WiMAX-сети уже существуют и успешно функционируют, несомненно, огромный плюс этой технологии. Хотя несколько лет назад в технологию WiMAX вообще мало кто верил, но она все-таки нашла свое место. Спорить о том, насколько LTE сможет конкурировать с WiMAX, нам кажется преждевременным. Ведь приходится сравнивать уже работающую технологию, приносящую живые деньги, и технологию «на бумаге».

Издержки и поддержка кабельных операторов

Среди операторов кабельного телевидения малых и средних предприятий – большинство.

Однако, как показал осенний VII Международный форум операторов Multiplay, до господдержки, даже в виде микрофинансирования, не дотянуться. Выход в кризис один – сокращать издержки.

Ждать ли поддержки?

Решений в поддержку малых предприятий принимается немало. В 2009–2010 гг. на эти цели государство выделило 4,5 млрд руб. и еще 1,6 млрд направлено на микрофинансирование, которое рассматривается как самостоятельный источник финансовой помощи малым предприятиям. Такие цифры привел в своем выступлении Виктор Малай, председатель подкомитета по развитию инновационного предпринимательства Комитета ТПП РФ по развитию частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса.

На вопрос, могут ли кабельные операторы быть отнесены к малым инновационным предприятиям, В. Малай ответил уклончиво. Понятия «инновационный проект» и «инновационное предприятие» до сих пор не определены у нас законодательно. Позиция подкомитета такова: критериями оценки должны стать новизна продукта, предлагаемого малым предприятием, и наличие у последнего свидетельства об интеллектуальной собственности.

Как сократить издержки?

Так что, констатировали участники форума, о льготных ставках кредитования и использовании микрофинансирования малым операторам кабельного телевидения остается только мечтать, не забывая при этом искать способы сокращения издержек. Экономически эффективное решение на мастер-классе представили Виктор Конюков («Искрателеком»), Роман Бубликов (3Com) и Андрей Фролов (КРОК).

Еще на заре своего бизнеса, в 2001–2002 гг., «Искрателеком» сделал ставку на надежность, построив свою сеть на оборудовании Cisco. Однако с появлением и распространением на московском рынке широкополосного доступа безлимитных тарифов, снижением ARPU и исчезновением из графы доходов платы за подключение абонента перед оператором встал вопрос: сможет ли он и дальше обеспечивать возврат инвестиций в оборудование этого поставщика, в особенности на уровне доступа?

«Нам по-прежнему нужна была супернадежность, – объяснил В. Конюков, – но по разумной цене». Решение с такими характеристиками нашлось в Китае, где сосредоточено производство компании 3Com, выкупившей у Huawei Technologies его долю в

совместном предприятии, но сохранившей при этом торговую марку H3C. Системным интегратором проекта в компании «Искрателеком» выступил КРОК.

Сегодня в сети оператора используется оборудование Cisco и H3C. «Такое решение по цене укладывается в нашу новую бизнес-модель, – подытожил мастер-класс В. Конюков. – Мы входим в новые районы Москвы, ни в одном из них не являясь ни пионерами, ни монополистами, подключаем сначала 2–3 квартиры в каждом доме, потом еще 4–5 и все равно окупаем наши вложения».

Кто заплатит за IPTV?

По данным аналитиков J'son & Partners, к концу 2009 г. аудитория российского платного телевидения составит 13,5 млн домохозяйств, а в 2010 г. она вырастет до 15 млн, т.е. платные каналы появятся почти в каждой третьей квартире.

Между тем, как выяснилось в ходе одной из дискуссий, услуги, о которых так много говорилось в последние годы, например IPTV, абонентами кабельного телевидения пока не востребованы. Да, в некоторых восточноевропейских странах проникновение IPTV достигает 70%, но в этих странах нет ТВ кабельного.

В России, как известно, ситуация противоположная. «Мы запустили технологию IPTV, обкатали, она работает, – поделился опытом Павел Минаев («РусИнтерКом»), – предлагаем абонентам 100 каналов в цифровом качестве, но пока за эту услугу никто не платит». Вывод напрашивается сам собой: давайте спросим самих клиентов, нужны ли им эти 100 каналов с цифровым качеством или же какие-то другие услуги?

Компания «Норильск-Телеком», например, начала проект с городским управлением образования по созданию системы дистанционного обучения для учащихся всех школ города, которым из-за плохих погодных условий приходится пропускать 30% занятий. Этот проект, помимо своей безусловной социальной направленности на повышение качества обучения в районах Крайнего Севера, для оператора, предоставляющего доступ в Интернет по спутниковым каналам, имеет и коммерческую привлекательность. Это и новые абоненты, и рост объемов интернет-трафика.

Александра КРЫЛОВА



Сергей Метельский
 («Норильск-Телеком»):
 «Организация обучения школьников через Интернет позволит нам увеличить клиентскую базу»



Григорий Кузин («Никита»):
 «Будущее Call TV как самого доходного интерактивного телеформата – за невикторинными сервисами, такими как ТВ-знакомства»

БЛИЗОК КОНЕЦ СМЕННЫХ НОСИТЕЛЕЙ ДАННЫХ

Об этом было объявлено в Москве на ежегодном осеннем форуме компании EMC.

Виртуализация как мотив

Недавно EMC образовала с компаниями VMware и Cisco стратегический технологический альянс VCE (Virtual Computing Environment – виртуальная вычислительная среда). Марк Соренсон, старший вице-президент подразделения систем хранения EMC, пояснил, что цель этого альянса – обеспечение глобального ИТ-рынка унифицированными «строительными элементами»: серверами, сетевыми элементами, системами хранения и средствами виртуализации. В этом совместном предприятии VMware отвечает за предоставление интегрированных сервисов и решений, основанных на операционной системе для облачных вычислений vSphere, выпущенной в этом году. Cisco будет поставлять унифицированные сетевые и вычислительные решения для ЦОДов, а EMC – весь спектр систем для управления жизненным циклом информации. Партнеры же и клиенты этого альянса должны получить комплексный и скоординированный сервис.



«Спецжилетка» на Сергее Карпове, главе российского представительства EMC, – символ готовности участвовать в строительстве ИТ-инфраструктуры

Среди последних разработок EMC, ориентированных на виртуализированные ЦОДы, была названа новая версия системы хранения Symmetrix V-тач с трехкратно возросшей производительностью и масштабиро-

мостью. В нынешнем году компания приобрела новую технологию резервного копирования данных Data Domain. Она интегрирована с аналогичными решениями третьих фирм, поддерживает работу с разными файловыми системами и СУБД, а также может обеспечивать скорость восстановления информации вплоть до 4,5 Тбайт в час.

Весь контент – в Интернет

Помимо ставших уже привычными тезисов о необходимости консолидации и виртуализации вычислительных ресурсов, применения многоуровневых систем хранения и облачных вычислений, на форуме было высказано несколько ярких мыслей и предположений. Так, Марк Льюис, президент подразделения EMC по управлению контентом и архивированию данных, считает, что сегодня системы хранения данных переживают настоящую революцию – самые динамичные и кардинальные изменения за всю их историю развития. Благодаря новым технологиям дедупликации данных и росту эффективности их хранения на недорогих дисковых массивах в ближайшем будущем произойдет отказ от магнитной ленты как средства архивирования информации. Диски Blue-ray, возможно, останутся последним в истории поколением сменных носителей данных. Уже сегодня значительное число пользователей получают фильмы, книги и другую объемную информацию непосредственно из Интернета, не прибегая к каким-либо промежуточным звеньям доступа к ней.

Преимущество отставания

В связи со вступлением в силу с января 2010 г. требований к информационным системам персональных данных, выдвигаемых ФЗ № 152, на форуме активно обсуждались специализированные продукты EMC для скоординированного архивирования, управления и доступа к инфор-

мации в соответствии с заданными правилами политики безопасности, соответствующей внутренним корпоративным и официальным государственным регламентам. Благодаря



Марк Льюис владеет свежей информацией об облачных вычислениях

покупке три года назад фирмы RSA Security, компания приобрела выгодные позиции в сфере защиты информации в США и Западной Европе и сегодня готовится к сертификации своих продуктов на соответствие новому российскому законодательству. Одно из направлений деятельности RSA – контроль соответствия системы хранения персональных данных требованиям регулятора. Теперь оно будет востребовано и в нашей стране.

Как отметил Марк Льюис, несмотря на нынешние экономические неурядицы, рынок информационных систем России выглядит гораздо привлекательнее, чем рынки многих развитых стран. Отчасти это следствие «скачка технологий», заключающегося в том, что регионы, долгое время отстававшие во внедрении информационных систем, при появлении на рынке каких-то новаторских решений и наличии у них достаточных ресурсов способны в один момент обогнать страны, в которых ИКТ развиваются поступательно и размеренно. Возможно, именно этим можно объяснить такой интерес к дата-центрам в России и в частности к облачным вычислениям.

Алексей НОВИЧКОВ

Кризисные уроки инновационной ИТ-экономики

На словах все признают, что без инноваций и информационных технологий наша экономика из кризиса не выберется, но на деле ИТ-подразделения стали чуть ли не первыми жертвами экономии.

Как внедрять инновационные решения в ситуации всеобщего и иногда панического сокращения затрат? Как с помощью ИТ повысить эффективность работы компании и получить конкурентные преимущества? И самое главное: как объяснить руководителям, принимающим финансовые решения, что инвестиции в ИТ могут принести компании прибыль даже в краткосрочной перспективе, не говоря уже о стратегических даях? Все эти вопросы в той или иной форме звучали практически в каждом выступлении на форуме «ИТ-лидер 2009».

Положение действительно серьезное. Как отметил гендиректор компании КРОК Борис Бобровников, ИТ-отрасль оказалась в лидерах по падению: ВВП страны снизился примерно на 10%, объем промышленного производства – на 20%, объем ИТ-рынка – на 40% (причем это данные и IDC, и Минэкономразвития, совсем не склонного к «очернению» действительности). Отчасти «разгромные» цифры объясняются тем, что в докризисные времена многие компании тратили деньги на разные ИТ-проекты, не особенно задумываясь о последствиях. Похоже, что необходимость жить по средствам многих повергла в шок, но теперь пора вылезать из дыры. Правда, увеличить эффективность работы компаний в целом и их отдельных сотрудников до хотя бы «околозападного» уровня без ИТ не получится.

В принципе, рецепты повышения эффективности есть. Они уже актив-

но внедряются в развитых странах и предлагаются поставщиками решений на российском рынке. Их можно свести к трем пунктам: аутсорсинг, виртуализация и облачные вычисления. Но проблема в том, что все они



Б. Бобровников: «Экономить на ИТ – все равно что экономить на собственном здоровье»

требуют определенных инвестиций (иногда немалых) и результат, несомненно, будет зависеть от конкретной реализации. А «национальные особенности» реализации чего бы то ни было у нас бывают, мягко говоря, разными.

По поводу аутсорсинга ИТ-сервисов разговоры у нас идут уже не один год, но настоящий рынок аутсорсинга в России только начинает зарождаться. Как заметил директор по ИТ PricewaterhouseCoopers Дмитрий Иншаков, игроков, которые действительно предоставляют ИТ-сервисы на высоком уровне, сейчас можно пересчитать по пальцам. Все, в общем-то, согласны, что победа аутсорсинга неизбежна, но произойдет она не завтра. Причем сэконо-

мить, отдав обслуживание ИТ-инфраструктуры на сторону, вряд ли удастся, главное – формализовать и зафиксировать затраты на ИТ.

С виртуализацией ситуация выглядит более позитивной. Усилия поставщиков решений для виртуализации, предпринимавшиеся в течение последних пяти лет, не пропали даром. Технологии виртуализации сейчас стали внедрять даже относительно небольшие компании, потому что они реально позволяют сэкономить за счет существенного уменьшения количества используемых серверов и систем хранения данных, энергопотребления, затрат на обслуживание и времени ввода в эксплуатацию новых систем. Экономический эффект от виртуализации просчитывается довольно легко, однако ИТ-директору не всегда удастся разъяснить «виртуальные» преимущества руководству компании. Даже в кризисные времена бизнес быстрее даст денег на новое оборудование, чем на виртуализацию. Мотив простой: «железо» потом хоть продать можно.

Что уж тогда говорить про облачные вычисления?! Звучит, конечно, все очень заманчиво: благодаря «облаку», которое является инфраструктурой для предоставления ИТ-услуг в виде интернет-сервисов, компания оплачивает только необходимые ей в данный момент вычислительные ресурсы. Причем предлагается использовать два типа «облаков» – корпоративные для обработки критически важных данных и публичные. Зарубежные компании уже часто прибегают к облачным вычислениям, чтобы сократить затраты на внутренние ИТ-проекты. Правда, применять публичные «облака» для обработки важной корпоративной информации пока избегают из соображений безопасности. Но от мировой тенденции перехода от приобретения аппаратных и программных средств к приобретению услуг и сервисов никуда не деться.

Евгения ВОЛЫНКИНА

Заказчику на заметку

Существуют способы экономии, которые не требуют инновационных решений. Джеймс Энсли, вице-президент и генеральный менеджер 3Com в регионе ЕМЕА, заявил, что производители оборудования, как правило, пытаются убедить всех в том, что их решения намного сложнее, чем это есть на самом деле, и, значит, явно завышают цены. Он рекомендует заказчикам перед переговорами изучить финансовую отчетность производителя, чтобы убедиться в его надежности и понять, насколько его можно заставить снизить цены. Например, испанский оператор Telefonica таким способом «убедил» 3Com сократить свою маржу вдвое. Но ведь производитель все равно остался в прибыли!



Для тех, кто выбирает лучшее*

Новые IP-ATC Panasonic

Для тех, кто видит разницу между хорошим и лучшим, для тех, кто ценит качество и безупречную работу, Panasonic предлагает IP-ATC. Это телефония на высшем уровне, позволяющая не только оптимизировать работу, но и сократить расходы Вашей компании. IP-ATC Panasonic – это эффективное решение, обеспечивающее бесперебойную связь и широкий спектр возможностей. Создание телефонных сетей на базе современных IP-технологий, технологий DECT, автоматизация обработки звонков с помощью СТИ-приложений – всё это и многое другое позволит Вам оценить превосходство IP-ATC Panasonic.



IP-ATC KX-TDE600,
системный IP-телефон KX-NT366

ТЕХНИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ ПО АТС PANASONIC

БАРНАУЛ: Галэкс (3852) 65-38-09 | **ВОЛГОГРАД:** Альфа-Юником (8442) 24-34-69 | **ЕКАТЕРИНБУРГ:** Связь-Сети (343) 216-25-00, ИнтеркомУрал (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:** Виктел-Краснодар (861) 279-11-58, МТ Техно-Краснодар (861) 210-90-21 | **КРАСНОЯРСК:** Виктел-Красноярск (3912) 767-757, СТЬ-К (3912) 522-422 | **МОСКВА:** Виктел (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:** Виктел-Петрозаводск (8142) 76-84-28 | **РОСТОВ-НА-ДОНУ:** МТ Техно-Ростов (863) 237-74-40, Вальта (863) 262-46-78 | **САМАРА:** Виктел-Самара (846) 270-54-54 | **САНКТ-ПЕТЕРБУРГ:** Виктел-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

* АТС Panasonic №1 в мире АТС по итогам исследования агентства МЗА Лтд., результат мировых продаж за 2008 год на основе исследования рынка АТС и IP-АТС.

RIW в свободном полете

Первая Неделя российского Интернета (Russian Internet Week, RIW) состоялась год назад в рамках выставки «Инфоком». Нынешняя RIW-2009 в «крыше» уже не нуждалась, поскольку в отличие от многих других отраслей российский Интернет активно растет: в 2009 г. прирост числа доменов в зоне .RU уже превысил 32%, на подходе и новый домен – .РФ.

«Неделя» продолжалась всего три дня, но, не будем цепляться к словам. В нее вместились 9,5 тыс. посетителей, выставка «Интернет-2009» и трехдневная конференция в пять параллельных потоков. Причем четыре потока из пяти составляли «Профессиональную программу», посвященную разным профессиональным проблемам развития Рунета, а именно рекламе, маркетингу, технологиям, поисковой оптимизации, электронной торговле и т.д.

Прирастать регионами

В последнее время с официальных трибун звучит много слов о грядущем построении в России информационного общества. Это по определению предполагает возможность доступа в Интернет для всех граждан. Если верить браваурным отчетам некоторых государственных чиновников, до такого будущего уже рукой подать: утверждается, что к концу 2009 г. интернет-пользователями станут 65 млн россиян. Специалисты интернет-отрасли, выступавшие на круглом столе «Рунет-2009: Цифры. Аналитика. Факты» дали более пессимистичные оценки: активная интернет-аудитория сейчас насчитывает около 31,5 млн человек,

следних двух лет наблюдается и в городах с населением более 100 тыс. человек, где проникновение уже достигло 48–49%.

Об успехах в этой сфере говорят и итоги традиционного Всероссийского интернет-марафона, который проводится РОЦИТ уже четвертый год подряд. На RIW-2009 исполнительный директор РОЦИТ Сергей Плуготаренко досрочно объявил Воронеж лучшим городом марафона 2009 г. Досрочно потому, что этот город, который впервые принимал у себя марафон, сильно удивил московских организаторов и интересной программой, и количеством участников (больше 1000 человек, хотя по численности населения он не относится к городам-миллионникам).

Рунетная юность

Расслоение российских граждан по доступу в Интернет наблюдается не только по географическому признаку. Еще более оно выражено среди разных возрастных категорий. По данным TNS, фактически вся молодежь в возрасте от 12 до 24 лет независимо от места жительства – уже в Интернете: уровень проникновения в Москве составляет 95%, в С.-Петербурге – 94%, в российских городах с населением от 100 тыс. человек – 87%. Более экономически самостоятельная публика в возрасте 25–34 лет оказывается менее интернет-активной (86, 84 и 68% соответственно), не говоря уже о тех, «кому за 55» (в Москве таких 21%, а в регионах – 8%). Так что резервы роста численности интернет-пользователей еще есть: он будет происходить главным образом в небольших городах и сельской местности, а также среди граждан «попешкольного» возраста.

Кстати, российская интернет-аудитория молода и в смысле сетевого стажа: у 46% пользователей он не превышает трех лет. По мнению руководителя отдела исследований Интернета Аналитического центра «Видео Интернешнл» (АЦВИ) Алексея Беляева, это означает, что населению Рунета предстоит период взросления, в течение которого новички поймут, что Интернет – это не только электронная почта, сайт «Одноклассники» и игра «Счастливый фермер», но также масса разнообразной информации, покупка товаров, оплата услуг, проведение видеоконференций, совместное редактирование документов и т.д. В общем, у продвинутых интернет-сервисов есть перспективы светлого будущего в виде увеличения аудитории, а с нею и доходов, в том числе от рекламы.

Кстати, реклама в Интернете, несмотря на кризис, чувствует себя очень неплохо. По данным АЦВИ, объем рекламного рынка в Рунете за 8 месяцев 2009 г. достиг 10 млрд руб. (объем рекламы во всех печатных изданиях – 19 млрд руб.). Более того, рекламные бюджеты в



План запуска кириллического домена .РФ – от Координационного центра домена RU

которые выходят в Сеть не реже одного раза в неделю. Причем это число, по данным ФОМ, за последние годы увеличивалось на 25% в год. Понятно, что скоро этот рост должен замедлиться. Это уже видно по ситуации в Москве, где, по данным исследовательской компании TNS, в течение последних полутора лет интернет-проникновение сохраняется почти постоянным на уровне 60–62%, что соответствует показателям мегаполисов развитых стран мира. Как рассказала руководитель проекта TNS Россия Инесса Ишунькина, в 2009 г. к Москве подтянулись С.-Петербург (54–56%) и Екатеринбург (55–56%). Заметный прогресс в течение по-

традиционных областях сейчас сокращаются, а затраты на интернет-рекламу в рублевом выражении как минимум остались на том же уровне. Причем эксперты отмечают новую тенденцию: приход в Интернет рекламодателей из малого и среднего бизнеса, чей общий вклад становится весьма весомым.

Государево око

Рунетом уже давно интересуется не только бизнес, но и государство. А так как наши сограждане с опаской относятся к попыткам регулирования Интернета, круглый стол «Законодательные инициативы в Рунете – угрозы и возможности» вызвал живой интерес участников RIW-2009. Как отметил советник Минкомсвязи Олег Рыков, попытки разработки каких-то законов или положений, регулирующих деятельность сети Интернет в России, делаются на протяжении практически всей истории ее существования. Недавно на этом поприще отметилось Министерство юстиции со своим скандальным проектом изменений законодательных актов, касающихся защиты государственных информационных ресурсов, который в реальности развязал бы руки чиновникам в борьбе с инакомыслием в Сети, а интернет-провайдеров обязал бы раскрывать всю информацию о своих клиентах. Примечательно, что против этой инициативы выступили не только интернет-сообщество и Общественная палата, но и Минкомсвязи. Инициаторам подобного законодательства О. Рыков предлагает сначала честно ответить на вопросы: чего планируется добиться с помощью предлагаемого законопроекта? какие преимущества он даст? какие недостатки действующего законодательства будут при этом исправлены? «Вполне возможно, что после этого выяснится, что никакого закона и не требуется, а проблему можно решить каким-то ведомственным актом, с помощью общественных организаций или просто призывами к порядочности», – считает эксперт.

Однако не все атаки ретивых чиновников удастся отбить на дальних подступах. С 1 января 2008 г. в РФ вступила в действие 4-я часть Гражданского кодекса РФ, призванная регулировать отношения в сфере интеллектуальной собственности. Какие угрозы она принесла провайдерам, рассказал представитель Google Сергей Говядинов. Все понимают, что за публикацию незаконного контента должен нести ответственность тот пользователь, который его разместил. Однако за возмещением ущерба от такого размещения правообладатели предпочитают обращаться не к непосредственным нарушителям, а к провайдеру, предоставившему платформу для публикации этого контента. Поступать так правообладателям позволяют некоторые статьи упомянутой 4-й главы, предусматривающие ответственность провайдера даже при отсутствии его вины и возможность взыскания с него компенсации ущерба

в размере от 10 тыс. до 5 млн руб. за каждый случай нарушения авторских прав. По всей видимости, в «высших сферах» поняли, что ответственность в таких масштабах, да еще при отсутствии вины, перечеркивает саму возможность существования бизнеса сервис-провайдеров. Поэтому сейчас Советом по совершенствованию гражданского законодательства при Президенте РФ продвигается Концепция совершенствования раздела VII ГК РФ, которая должна четко определить условия привлечения провайдеров к ответственности. С. Говядинов полагает, что это сдвиг в правильном направлении, и надеется, что в финальной версии закона будет соблюден баланс интересов правообладателей, пользователей и провайдеров и учтен опыт других стран. Помочь в разработке такого закона призваны специальные рабочие группы, созданные при Минкомсвязи и Координационном центре домена



М. Твердынин (РОСИТ): «Нужно разработать всеобъемлющий этический кодекс, который позволит регулировать Интернет и разрешать конфликты в досудебном порядке»

RU по инициативе интернет-сообщества.

В общем, есть вероятность, что здравый смысл все же возобладает и на RIW-2010 на круглом столе по «законодательным инициативам в Рунете» будут обсуждаться другие «угрозы и возможности».

Евгения ВОЛЫНКИНА

**SI3000 - СОВМЕСТИМОСТЬ
В ЛЮБОМ ОТНОШЕНИИ.**
Переход к IMS.



ИскраУралТЕЛ - Российская компания, поставщик телеком муникационных решений и услуг. Оборудование SI3000 позволяет строить комплексные решения в соответствии с современными требованиями. Сделайте уверенный шаг навстречу IMS уже сегодня www.iskrauraltel.ru

реклама

ISKRATEL Group **ISKRAURATEL**

Блеск и нищета CRM

– под таким углом зрения на VI CRM Конгрессе поставщики CRM-решений, интеграторы, консультанты, эксперты и представители бизнеса препарировали взаимоотношения с клиентами и управление ими в условиях кризиса.

Каждая из вышеперечисленных групп решала на Конгрессе свои задачи, что неизбежно вело к различию позиций. В то время как поставщики и системные интеграторы старались показать, что, несмотря на кризис, интерес бизнеса к CRM растет, эксперты и консультанты, привыкшие анализировать причины неудач таких проектов, были настроены более пессимистично. «Если дело обстоит так хорошо, то почему рядовые потребители, т.е. мы с вами, не чувствуем, что отношение к нам со стороны компаний улучшилось?» – задался вопросом Вадим Дозорцев (Berner & Stafford).

Позиция первая, оптимистическая

основывалась на достижениях, которых, несмотря на кризис, удалось добиться поставщикам CRM-решений и их партнерам за 2009 г. Так, компания Terrasoft анонсировала новую платформу Terrasoft BPM (Business Process Management), на которой вендор и его самые квалифицированные партнеры будут создавать CRM- и XRM-приложения, в том числе и продукты для вертикальных рынков.

«После трех лет работы на рынке мы поняли, – поделилась Лана Чубаха (Terrasoft), – что сам по себе программный продукт проблемы заказчика не решает, и начали заниматься методологией: например, определять правильное соотношение бизнес-процессов продаж, маркетинга и обслуживания в издательском, банковском, страховом, дистрибуторском бизнесе».

Поскольку к решению этой задачи вендор привлекает партнеров, в этом году он полностью пересмотрел партнерскую программу в направлении расширения поддержки самых активных из них. Девять месяцев назад зарегистрировались первые участники интернет-портала Terrasoft Community, а

сегодня их насчитывается уже более 10 тыс.

Аналитики оценили объем российского CRM-рынка в 2008 г. в \$130 млн, и, по их мнению, в 2009 г. он, скорее всего, не изменится.



Л. Чубаха: «Мы разрабатываем методологию расчета рентабельности инвестированного капитала при внедрении CRM, пока она еще очень сложная»

Компания «1С Парус» по итогам 1-го полугодия 2009 г. отметила некую стагнацию в сегменте крупных клиентов и одновременно впечатляющий прирост заказчиков из числа компаний SMB. Сегодня их у компании более 3 тыс.

Проект внедрения SAP CRM Telco в НКС в 2009 г. был отмечен Gartner и удостоен им третьего приза – бронзовой звезды. Эта индустриальная платформа позволяет сотрудникам оператора платного ТВ в одном интерфейсе работать с данными о клиенте из четырех информационных систем. Всего жешина данных поддерживает около 50 интеграционных процессов.

Позиция вторая, скептическая

ставит под сомнение пользу от внедрения CRM-систем в банках, страховых компаниях, розничных сетях, получаемую их клиентами. О клиентах, по мнению Михаила

Кадыкова («Бизнес Навигатор»), сегодня никто не думает. А между тем Customer Relations Management как философия, считает он, – это подстройка компании под потребности и запросы нужных ей клиентов. И компания, которая внедряет CRM-систему, должна понимать, какой по завершении этого процесса она предстанет перед ними.

Прежде всего такое понимание должно быть у владельцев компании и ее топ-менеджмента. От того, насколько важен для них этот проект и насколько они готовы изменить в соответствии с этой философией свое отношение к ведению бизнеса, будет зависеть, как автоматизация отношений с клиентами скажется на финансовых результатах компании.

«Блеск и нищета CRM» в глазах участников одноименной дискуссии, завершавшей конгресс, зависит от человеческого фактора. Люди могут стать и противниками проекта по внедрению системы управления взаимоотношениями с клиентами, и его союзниками. С одной стороны, наличие сотрудников, берущих на себя роль «агентов влияния», – важнейший фактор успеха при внедрении CRM-системы. С другой стороны, в компаниях, где с клиентами работают сотни и тысячи человек, даже самому мотивированному топ-менеджеру каждого из них проконтролировать сложно.

Как – кнутом или пряником – руководству компании убедить персонал принять CRM-ценности? Необходимо найти баланс между позитивной и негативной мотивацией, считает Вадим Дозорцев.

И только когда – по доброй воле или по принуждению – CRM как философия и как инструмент будет осознанно использоваться всеми сотрудниками, она предстанет перед владельцами компании во всем своем блеске.

Александра КРЫЛОВА

Забайкальский телеком: ПОЗДНИЙ расцвет

В Забайкалье весна наступает поздно. Черемуха цветет в середине мая, а сирень – только в июне. Возможно, суровый климат Восточной Сибири стал причиной и позднего расцвета забайкальского телекома. Первый телефонный звонок раздался в Чите в 1899 г., через 17 лет после того, как заработала первая местная телефонная сеть в Москве, и спустя 23 года после первого в мире звонка г-на Белла, прозвучавшего в Америке.



Да и сейчас телефонная плотность в Забайкальском крае невысока – 19,5 на 100 человек населения, что ниже среднего значения по России в 1,5 раза. Телефонизацией в крае занимается Забайкальский филиал «Сибирьтелекома». Как и в большинстве других регионов России, высокая ресурсоемкость построения фиксированных сетей связи наряду с низкой плотностью населения и невысоким платежеспособным спросом обусловили традиционному оператору Забайкалья позицию монополиста в сегменте проводной телефонной связи – филиал занимает 83% рынка по объему доходов в сегменте местной телефонной связи, составившему по итогам первого полугодия 2009 г. 234,4 млн руб.

«Махровый монополист» уверенно себя чувствует и в наиболее динамично развивающемся сегменте телекоммуникаций – предоставлении услуг доступа в Интернет. 95% пользователей Всемирной паутины по технологии xDSL являются абонентами «Сибирьтелекома». Основную конкуренцию «Сибирьтелекому» в сегменте предоставления услуг ШПД в регионе составляют оператор кабельного телевидения «МультиКабельные сети Читы» (входит в группу компаний «Мультирегион») и провайдер «Чита-Он-Лайн», деятельность которых, впрочем, сосредоточена в основном в Чите, столице региона. Всего в крае количество абонентов широкополосного доступа по итогам первого полугодия 2009 г. достигло 42 тыс. По причине небогатого выбора провайдеров

ШПД особым успехом в регионе пользуются пакетные предложения сотовых операторов по предоставлению услуг мобильного Интернета (USB-модемы и специальные интернет-тарифы).

Сотовых операторов в настоящее время в регионе три – «большая тройка» в полном составе. Однако еще недавно в крае было всего два оператора: из-за отсутствия свободных частот для сетей GSM-900/1800 «Билайн» присоединился к коллегам – МТС и «МегаФону» – лишь в декабре 2008 г., запустив сеть третьего

области ЗАО «Сибинтертелеком». «Сибинтертелеком» присутствовал на рынке тогда еще Читинской области с 1997 г. и на момент его приобретения компанией МТС насчитывал в своей сети порядка 100 тыс. абонентов. Однако МТС недолго пребывала в роли монополиста: в конце 2005 г. в областном центре заработала сеть «МегаФона», которому удалось довольно быстро потеснить конкурента – абонентская база «МегаФона» росла рекордными темпами. По итогам первого полугодия 2009 г. доля этого оператора по количеству абонентов на рынке региона составила 35%.

Сколько времени понадобится «Билайну», чтобы догнать конкурентов? По количеству абонентов голосовой связи конкурировать с МТС и «МегаФоном», давно закрепившимися на региональном рынке, оператору будет сложно до тех пор, пока зона покрытия сети «Билайна» не сравнится с сетями конкурентов. Кроме того, тот факт, что «Билайн» работает в регионе только на частотах 3G, ограничивает возможности по переходу абонентов из сетей конкурентов – ведь для этого абоненту нужно иметь модель телефона с поддержкой 3G. Однако сети третьего поколения – это прежде всего высокая скорость передачи данных, а потому у «Билайна» есть отличная возможность занять достойное место на региональном рынке мобильного Интернета.

Дежурная по рубрике
Юлия ФЕДОРОВА,
аналитик iKS-Consulting

Структура абонентской базы ШПД, Забайкальский край, 1-е полугодие 2009 г.



поколения в Чите. До этого момента Забайкальский край оставался последним субъектом Российской Федерации, где не было сети «Билайн».

«Старейшина» рынка сотовой связи в регионе компания МТС работает на территории края с 2005 г., после того как приобрела 100% акций американской компании MCT Corp., владевшей, в свою очередь, 93,53% акций единственного на тот момент GSM-оператора Читинской



16–19 марта 2010 г. в Москве (КВЦ «Сокольники») состоится 9-я международная специализированная выставка **САВЕХ-2010 «Кабели, провода и аксессуары»** – главное профессиональное событие года в кабельной промышленности, охватывающее все виды кабельно-проводниковой продукции, технологии монтажа и прокладки кабельной арматуры, научные исследования и разработки, а также стандартизацию и сертификацию в данной области.

В программе САВЕХ-2010: международная конференция «Инновации в кабельной промышленности», научно-практическая конференция «Новые материалы для производства кабелей», семинар-практикум «Стратегическое развитие предприятий кабельного рынка».

Организаторы – Международная выставочная компания MVK, ВНИИКП, ассоциация «Электрокабель» при поддержке Правительства Москвы.



Тел. (495) 925-3482
sey@mvk.ru
www.cabex.ru

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

Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
10–11.12.09. Санкт-Петербург, «Международные конференции»: www.konfer.ru	Форум «Интерком-2009: инфокоммуникации будущего»
16.12.09. Москва, AHConferences: www.ahconferences.com	6-я конференция «IT-аутсорсинг»
28–29.01.10. Москва, Министерство связи и массовых коммуникаций, Некоммерческое партнерство «Инфофорум»: www.infoforum.ru	12-й национальный форум информационной безопасности «Инфофорум»
02–04.02.10. Москва, ВК «МИДЭКСПО»: www.cstb.ru	12-я международная выставка и конференция CSTB-2010
02–05.02.10. Москва, Reed Exhibitions: www.tbforum.ru	Форум «Технологии безопасности»
16–17.02.10. Москва, интернет-портал iFin.ru при поддержке Ассоциации российских банков: www.forum.ifin.ru	10-й международный форум iFin-2010 «Электронные финансовые услуги в России»

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprofi.ru

Еще больше на



энергия интеллекта

Россия
127254, Москва
Огородный проезд, д.5/3
Тел.: +7 (495) 505-1050
Факс: +7 (495) 229-4976
info@iks-consulting.ru

Украина
04116, Киев
Ул. В. Василевской 10, оф. 79
Тел.: +38 (044) 493-6560
Факс: +38 (044) 489-2709
ukraine@iks-consulting.ru

Казахстан
Алматы
+7 (777) 227-5497
+7 (727) 333-3457
sch@iks-consulting.ru



www.iks-consulting.ru

iKS-Consulting – специализированное агентство, предоставляющее полный цикл услуг аналитического и управленческого консалтинга в сфере телекома, ИТ, медиа России и стран СНГ

реклама

**Выставки, семинары, конференции**

Дата и место проведения, организатор, сайт Наименование мероприятия

05–06.03.10. Москва,
Terrapinn:
www.terrapinn.com/2010/twrКонференция Telecoms World Russia & CIS
2010**март 2010. Москва,**
iKS-Consulting:
www5.hitechmarketing.ru3-я международная конференция High-Tech
Marketing «Маркетинг новых продуктов
и услуг в телекоммуникациях»**16–18.03.10. Казань,**
«Казанская ярмарка»:
www.exposvyaz.ru

13-я специализированная выставка «Связь»

16–19.03.10. Уфа,
«БашЭКСПО»:
www.bashepo.ru15-я специализированная выставка
информационной техники и технологий,
программных продуктов, систем и средств
телекоммуникации, защиты информации
«Связь.ИнфоКом-2010»**16–19.03.10. Москва,**
Международная выставочная
компания, ВНИИКП,
ассоциация «Электрокабель»:
www.cabex.ru9-я международная специализированная
выставка CABEX-2010**www.iksprofi.ru**Ищите все мероприятия на
ИКС-Профи. Планируйте свое время

ИКС-Профи - ваш осведомленный организатор. ИКС-Профи - ваш осведомленный организатор. ИКС-Профи - ваш осведомленный организатор.

28–29 января 2010 г. в Москве пройдет 12-й национальный форум **«Информационная безопасность России в условиях глобального информационного общества» (Инфофорум-12).**

Основные темы форума:

- Информационные технологии для безопасности Универсиады-2013 и Олимпиады-2014: комплексные решения для международных массовых мероприятий.
- Безопасный Интернет: международный и национальный опыт.
- Применение ФЗ «О персональных данных» в кредитно-финансовой сфере.
- Технологии дистанционного образования. Информационные технологии для доступа к культурным ценностям.
- Служба ИБ в организации.

В рамках Инфофорума состоится награждение лауреатов профессиональной премии в области ИБ «Серебряный кинжал» и конкурса работ молодых специалистов в области ИБ «Инфофорум – Новое поколение».

Организаторы – Комитет Госдумы РФ по безопасности, Минкомсвязи РФ, ФАИТ, НК «ИНФОФОРУМ».

Тел. +7 (495) 609-6785
www.infoforum.ru**Международная конференция
High-Tech Marketing****Москва****Март, 2010****Маркетинг новых продуктов
и услуг в телекоммуникациях**www.iks-consulting.ru**Организатор:**Россия, Москва
+ 7 (495) 505-1050,
+ 7 (495) 229-4978
ls@iks-consulting.ru**www.hitechmarketing.ru**