

Издается с мая 1992 г.

Издатель
ЗАО «ИКС-холдинг»

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

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

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Ю.Б. Зубарев – председатель
Ю.В. Волкова, А.П. Вронец, Н.Б. Кий,
А.С. Комаров, А.В. Коротков, К.И. Кукк,
Б.А. Ластович, Ю.Н. Лелихов, В.В. Макаров,
Т.А. Моисеева, Г.Е. Моница, Н.Н. Мухитдинов,
Н.Ф. Пожитков, Н.Н. Репин, В.С. Ромбро,
В.В. Терехов, И.В. Шибаева, 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
А. Г. Барсков, И.А. Богородицкая,
Г.Н. Большова, Е.А. Волынкина,
А.Е. Крылова, Л.В. Павлова, В. И. Шельгов

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

Зав. редакцией
В.И. Якунина

Технический редактор
О.П. Арман

Дизайн и верстка
С.С. Субботин, А.Н. Воронова

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

commerce@iks-media.ru

Коммерческий директор
Т.В. Шестоперова – ts@iks-media.ru
Д.С. Барский, зам. коммерческого
директора – db@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
rodписка@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:

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

Адрес в Интернете: www.iksmedia.ru

РЕДАКЦИЯ ПОЛЬЗУЕТСЯ
УСЛУГАМИ
СЕТИ «МЕГАФОН-МОСКВА»

Тел.: (495) 502-5080
№ 2-3/2009 подписан в печать 02.03.09.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8
ISSN 0869-7973



Не зря говорят, что мощный мысленный посыл имеет свойство материализоваться. Развитие, развитие и еще раз развитие – заклинала я в своей колонке номер назад, имея в виду антикризисные меры.

Универсализация и расширение журнала – хорошая новость для читателей и деловых партнеров. А также, не буду скрывать, и для самого издания.

С этого номера к трем бизнес-разделам журнала «ИКС» (НОВОСТИ, ТЕМА, ДЕЛО) присоединяется новый – технологический – раздел ИКС-Тех (ИКС pro Технологии). Таким образом, деловое издание расширяет свою контентную нишу серьезным технологическим сектором для телекома и ИТ, который уже привлек и еще привлечет и новых читателей, и новых подписчиков, и новых партнеров.

Для кого ИКС-Тех? Для технократов в самом высоком смысле этого слова, определенного Ожеговым–Шведовой как «высококвалифицированные специалисты в области техники, участвующие в управлении производством и в осуществлении правительственной экономической политики». Наш адресат – технические специалисты высокого уровня и управленцы, опирающиеся на технологии при принятии решений.

Такой уровень читательской аудитории задает и высокую планку материалов, держать которую журналу не привыкать. Ни суррогата, ни подделки или – того хуже – дешевой подделки вы здесь не найдете. Компетентно, актуально, основательно и с пользой для бизнеса – это об ИКС-Тех.

Ищите инструменты для ведения бизнеса? Нужно выбрать верное техническое решение? Требуется новая аппаратно-программная платформа? Пора менять оборудование? Есть задача определиться с тактикой и стратегией технологического развития сети связи или информационной системы предприятия? Загляните в ИКС-Тех.

У руля желтых страниц ИКС-Тех – ведущие журналисты журнала «Сети и системы связи» (ССС), закрывшегося в самом конце 2008 г., а ныне – обозреватели «ИКС». Четырнадцатилетний опыт работы на технологическом поле телекома и ИТ, пропущенные через головы и руки поколения техники, знание технологической «начинки» разных секторов рынка позволят им применить свою экспертизу на пользу вашему бизнесу.

«ИКС», не утрачивая вектора делового издания, готов скрестить бизнес-журналистику с журналистикой тяжелых технологических материй, продемонстрировав поэзию железа и софта. «ИКС» готов меняться и удивлять – в который уже раз за свою 16-летнюю историю.

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор

ВНИМАНИЕ! В редакции «ИКС» изменились координаты.

Звоните по прежним (495) 785-1490, 502-5080

и новым телефонам (495) 229-4978.

Приходите в гости: 127254, Москва, Огородный проезд, д. 5, стр. 3.

НОВОСТИ

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

Операторы, договаривайтесь!

8 ЛИЦА

9 ПЕРСОНА НОМЕРА

Иерархия ценностей Игоря Касимова

СОБЫТИЯ

20 Зимняя оттепель?

22 Девятый вал Mobile World Congress

24 Быстро, вкусно, доступно

29 Интернет-банкинг: две стороны медали

30 В ИТ кризис не виден

32 Где дно ямы?

34 Будь готов к круговой интернет-обороне

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

36 Телеком-баталии на поле Куликовом

38 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

У редакции «ИКС» –
новые координаты:
127254, Москва,
Огородный пр-д, д. 5, стр. 3



Персона номера
Иерархия ценностей
Игоря Касимова



24

CSTB-2009

Быстро, вкусно, доступно

ТЕМА

КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС В ТЕЛЕКОМЕ 38

Как войти и что продать?

ФОКУС

40 Скромное обаяние «физиков». Обзор

42 Д. ТОЛПАНОВ. Операторы «распробовали» IPTV

ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ «ИКС»

43 Абонент – домашний, проблемы – профессиональные
МОДЕЛЬ

47 О. КОНОНОВА. Дадим домашнему пользователю теле-
комфорт

ИГРОКИ

48 И. БОНДАРЕВА. Частник как неизбежность

49 И. КЛОЧКО. Частник как случайность

ПОДРОБНОСТИ

50 С. СКВОРЦОВА. GPON как интенсивный путь развития
домашнего ШПД

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОВОРОТ

51 С. ПЕХТЕРЕВ. «Эльдорадо» домашнего VSAT'a

52 А. УГЛОВ. Домашний VSAT засиделся на низком старте

53 О. ВАТУЛИН. История с географией и регистрацией,
или Мы за равенство

53 М. СОФИЗАДЕ. VSAT-оптимизм

РАКУРС

54 А. МИШУШИН. Последняя миля как творческая мастер-
ская для оператора связи

Тел: + 7 (495) 785-1490
+ 7 (495) 229-4978
+ 7 (495) 502-5080
Факс: + 7 (495) 229-4976



ВАРИАЦИИ ИНТЕГРАЦИИ

Искусство, спорт, бизнес

ФОКУС

57 Сборная России. Обзор

Ракурс

59 Интегратор и оператор: трудности перевода

59 Л. ИВАНОВ. Сложить два вектора

59 Голос рынка

60 Д. УСТЮЖАНИН, А. АСМОЛОВСКИЙ. Безопасность – на аутсорсинг

Модель

61 Remember Tomorrow: Помни будущее

61 В. КОРНИЕНКО. Оптимизация = консолидация + виртуализация

62 И. ХАЕТ, С. УТИНСКИЙ. Как сэкономить на переменях

Игроки

63 Т. ЯППАРОВ. Интеграция с региональным оттенком

64 Д. КАЛИНИН. Аутсорсинг для регионов

Сценарий

65 Б. АЛЬТЕРМАН, А. ШАПОШНИКОВ. ИТ-консалтинг не роскошь!

Дискуссионный клуб «ИКС»

66 Цена риска

56

ДЕЛО

ПРОБЛЕМА

68 Е. ВОЛЫНКИНА. Неизбежная бесконечность IPv6

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

72 О. ВЛАСОВА. На рынке – «бычий» настрой

73 И. КУЛИКОВ. Сегодня выгодно инвестировать в ИТ, био-, нано-

УСЛУГИ

74 О. СКОКОВ, А. МАРЫИН. На пути к гипермаркету сервисов

77 С. КУЗНЕЦОВ. Сервис как killer application

РУБЕЖИ ОБОРОНЫ

80 М. ЕМЕЛЬЯННИКОВ. Плюсы и минусы кризиса для российского рынка информационной безопасности

109 Читайте в следующем номере

На портале IKS MEDIA

110 Блог, еще раз блог!

Новый раздел!

«ИКС» pro ТЕХнологии

84 А. БАРСКОВ. Электропитание и кондиционирование ЦОДов

92 О. ЧЕКСТЕР. Системы бесперебойного питания. Анти-кризисная оптимизация

96 AMDS: автоматическая доставка голосовых сообщений

99 А. БАРСКОВ. FTTx: где вы, мистер «х»?

101 В. ШЕЛЬГОВ. Серверы становятся быстрее и экономичнее

104 IP-VATC Aastra и приложения Microsoft

106 НОВЫЕ ПРОДУКТЫ



NEWS

1 EDITOR'S COLUMN

6 TOPICAL COMMENTARY

Operators, negotiate!

8 PROFILES

11 PERSON OF THE ISSUE

Igor Kasimov's values hierarchy

EVENTS

21 Winter thaw

22 Tenth wave of Mobile World Congress

24 Fast, tasty, affordable

29 Internet-banking: two sides of medal

30 IT sector doesn't feel the effects of crisis

32 Where's the bottom of the pit?

34 Get ready to all-round Internet defence

SUBJECT OF FEDERATION

35 Telecom-battle on the Kulikov's field

36 CALENDAR OF EVENTS

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



PERSON OF THE ISSUE
Igor Kasimov's values hierarchy



24

CSTB-2009

Fast, tasty, affordable

COVER STORY

HOUSING PROBLEM IN TELECOM 38

How to enter and what to sell?

Focus

Modest charm of "physicists". Review

42 D. TOLPANOV. Operators have "tried out" IPTV

IKS discussion club

43 Home subscribers – professional problems

Model

47 O. KONONOVA. Let's grant telecomfort to home users

Players

47 I. BONDAREVA. Individual subscribers as imminence

I. KLOCHKO. Individual subscribers as occasionality

Details

50 S. SKVORTSOVA. GPON as an intensive way of development for residential broadband

Conceptual turn

51 S. PEKHTEREV. El Dorado of residential VSAT network

52 A. UGLOV. Residential VSAT network long delayed

53 O. VATULIN. The story about geography and registration, or We are for equality

53 M. SOFIZADE. VSAT-optimism

Angle

54 A. MISHUSHIN. The last mile as a creative workshop for communications operator

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!

INTEGRATION VARIATIONS

Art, sport, business

Focus

- 57 Russian team. Review

Angle

- 59 Integrator and operator: lost in translation
 59 L. IVANOV. Putting together two vectors
 59 Market voice
 60 D. USTYUZHANIN, A. ASMOLOVSKIY. Security – to outsourcing

Model

- 61 Remember Tomorrow
 61 V. KORNIENKO. Optimization = consolidation + virtualization
 62 I. KHAET, S. UTINSKIY. How to save on change

Players

- 63 T. YAPPAROV. Integration with regional connotation
 64 D. KALININ. Outsourcing for regions

Scenario

- 65 B. ALTERMAN, A. SHAPOSHNIKOV. IT-consulting is not a luxury!

IKS discussion club

- 66 The price of risk

BUSINESS

Problem

- 68 E. VOLYNKINA. Inevitable infinity of IPv6

Economics and Finance

- 72 O. VLASOVA. Bull mood on the market
 73 I. KULIKOV. Today it's profitable to invest into IT, bio-, nano-

Services

- O. SKOKOV, A. MARYIN. On the way to the hypermarket of services
 77 S. KUZNETSOV. Service as a killer application

Defense Lines

- 80 M. EMELIANNIKOV. Pluses and minuses of the crisis for the Russian market of information security

- 109 Read in the next issue

On IKSMEDIA portal

- 110 Blog, blog once again!

New part! IKS proTECHnologies

- 84 A. BARSKOV. Data centers' power supply and air conditioning
 92 O. CHEKSTER. Uninterruptable power supply. Anti-crisis optimization
 96 AMDS: automated message delivery systems
 99 A. BARSKOV. FTTx: where are you, Mr. "X"?
 101 V. SHELGOV. Servers are becoming faster and more economical
 104 IP-PBX Aastra and Microsoft applications
 106 New products

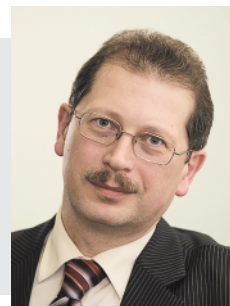
IKS's new address:

127254, Moscow,
Building 3, 5 Ogorodniy
proezd

Tel.: +7 (495) 785-1490
 +7 (495) 229-4978
 +7 (495) 502-5080
 Fax: +7 (495) 229-4976

Операторы, договаривайтесь! Даже конкуренты имеют общие интересы

актуальный
комментарий



Сколько раз звучал этот клич телекоммуникационному сообществу, как только речь заходила о корректировке нормативной правовой базы отрасли. Сегодня такой шанс предоставляется еще раз – в рамках Рабочей группы по подготовке предложений по решению неотложных проблем отраслевого законодательства (РГ-1). Удастся ли новой рабочей группе объединить усилия и получить результат?

Должно удался – считает ее координатор Алексей РОКОТЯН.

Еще подробнее на
www.iksmedia.ru



– Алексей Юрьевич, в чем особенности новой рабочей группы по сравнению с предыдущими попытками совершенствования правового поля отрасли?

– Прецедентов такой работы еще не было. Прошлой осенью Ассоциация документальной электросвязи предложила регулятору свой интеллектуальный потенциал для совершенствования нормативной базы. Мне кажется, АДЭ правильно повела себя – объявила работу совершенно открытой, пригласила другие ассоциации отрасли, компании, не входящие в АДЭ (они, кстати, активно участвуют в работе РГ-1), а сама выступила в качестве организационной базы и постаралась собрать вокруг себя грамотных специалистов.

Министерство согласилось на такой подход, дав экспертному сообществу возможность представить проекты документов, чтобы далее запустить их в работу. В 90-х годах тоже создавались достаточно широкие рабочие группы, но их деятельность строилась совершенно по-другому. Сегодня нет формальных руководителей, но есть неформальный координатор, есть внутренняя самоорганизация экспертных групп и автономность экспертов. Нет жестких формальных планов, но у большинства активных участников есть четкое понимание своей ответственности за результат. Ведь потом не скажешь, что эти нормы тебе навязали. Если опыт работы РГ будет удачным, если мы сможем показать, что отраслевое сообщество не только голосистно, но и продуктивно, это будет важный прецедент, появится потенциал некоего перехода операторского сообщества в новое качество.

Именно консолидация мнений специалистов – бизнесменов, инженеров, чиновников, ученых – позволяет сделать ситуацию на рынке управляемой. С моей точки зрения, для операторского сообщества РГ-1 – это растянутый во времени момент истины: либо мы в состоянии заставить себя слушать (а для этого нужно уметь договариваться и выдавать консолидированный взвешенный продукт), либо нет – и тогда с нами еще долго никто не будет считаться. И поделом. Если же мы сейчас покажем, что в рамках РГ смогли договориться, к примеру,



Справка «ИКС». 24 ноября 2008 г. Минкомсвязи

России приняло решение начать системную работу по совершенствованию нормативных правовых актов в области электросвязи и разработки модели государственного регулирования в сфере инфокоммуникаций. Для этого сформированы две рабочие группы по следующим направлениям:

- разработка предложений по первоочередным задачам корректировки действующей нормативной правовой базы в области электросвязи (РГ-1, координатор – А.Ю. Рокотян);
 - разработка концепции государственного регулирования, содействующей интеграции связи, вещания и информатизации (РГ-2, координатор – И.О. Масленников).
- Организационное обеспечение работы созданных рабочих групп возложено на АДЭ. В состав РГ-1 вошли 96 специалистов – представители операторских компаний, научно-исследовательских и проектных институтов, департамента государственной политики в области связи Минкомсвязи.

Ассоциация операторов телефонной связи и «Связинвест» – это будет сила. А иначе – разделяй и властвуй.

– О целях и задачах РГ вы рассказали в своем блоге на iksmedia.ru чуть ли не в первый день ее создания. Каковы результаты трех месяцев работы?

– За декабрь–февраль экспертами РГ-1 подготовлено несколько проектов изменений, которые хотелось бы внести в действующий закон «О связи». В частности, предлагается несколько упростить вопросы, связанные с лицензированием. Например, при реорганизации юридического лица (ООО в ЗАО или наоборот) оператор должен переоформить все лицензии. В законе указано, что если в течение 30 дней он не направил бумаги в лицензирующий орган, то лицензия прекращает свое действие. Бывает, оператору действительно сложно уложиться в эти 30 дней – в налоговой инспекции не всегда удастся быстро получить бумаги и т.д. И он должен прекратить работу?..

Кроме того, по истечении срока действия лицензии ее продление в форме выдачи новой лицензии влечет за собой переоформление огромного объема разрешительной документации – на право пользования радиочастотами, ресурсом нумерации, на эксплуатацию средств и линий связи и др. – всех документов, в которых упоминается номер действующей лицензии оператора. Таких бумаг могут быть сотни. В момент, когда оператор лицензию еще не получил (или уже получил, а документы не переоформил), возникает правовая неопределенность.

На упрощение этой «бумажной» стороны операторской деятельности направлены проекты изменений в ст. 33, 35, 36 закона – чтобы продление лицензии осуществлялось в виде дополнения с тем же номером.

Но самая серьезная проблема, порожаемая законом «О связи», – это появившееся в нем в 2007 г. требование о регистрации сетей связи (ст. 43.2 и 46). До сих пор отсутствуют как нормативные правовые акты, определяющие порядок этой регистрации и сопутствующих ей процедур, так и требования и методики, на соответствие которым должны проверяться сети связи при регистрации, исходя из прописанных в законе принципов целостности, устойчивости и безопасности сети связи общего пользования. Один раз вступление в силу этих норм откладывали, сейчас они де-юре действуют уже год, не действуя де-факто, а момент «Х» – начало 2010 г., когда все существующие сети связи должны быть зарегистрированы по достаточно сложной процедуре. Все тысячи сетей. Как это реально осуществить, не понимают ни сами операторы, ни Россвязькомнадзор.

Наша экспертная группа предложила ввести уведомительный порядок для предоставления государственным органам действительно необходимой им информации о существующих сетях связи, отказавшись от лишнего административного барьера, каковым, по мнению большинства экспертов, является обязательная регистрация сетей связи.

Есть предложения по внесению изменений и в другие статьи закона и постановления правительства – подробнее с предложениями РГ можно ознакомиться на сайте АДЭ по ссылке <http://www.rans.ru/workgroups/rg1/>.

– Как развивается «история» документа после принятия его в РГ-1?

– Дальше он как проект нормативного правового акта должен запускаться в работу с участием коллег из министерства. Если изменения требуется внести в постановление Правительства РФ, он будет проходить все этапы согласований по установленному регламенту. С приказами Минкомсвязи немного проще, и все же после того, как мы подготовим проект изменений, пройдет еще какое-то время до выхода нового приказа и его регистрации в Минюсте. Таким образом, если сегодня появляется окончательный текст изменений в какой-то документ, сформулированный нашей рабочей группой, то постановление появится не раньше, чем через несколько месяцев, приказ – несколько быстрее. Мы готовим предложения по действительно неотложным вопросам, но нужно понимать, что в одно мгновение они решены не будут.

Вообще, работа с нормативными документами – дело очень непростое и многоаспектное. Думаю, что некоторые участники, которые пришли в РГ с мыслью, что сейчас мы, мол, тут всё в момент поправим «одной левой», на практике осознали, как все сложно в жизни на самом деле.

В каком-то смысле мы действуем в гораздо более жестких рамках, чем создатели тех нормативных документов, которые РГ-1 сейчас рассматривает. В построенном здании отраслевого законодательства нужно кое-что подправить, но так, чтобы не развалить всю конструкцию. Конечно, вслед за изменениями в отрасли и конструкцию придется менять, причем радикально. Но сначала нужно поменять в здании трубы и прочие коммуникации, поклеить-покрасить, чтобы сравнительно комфортно дожить до вселения в новое здание. Новое будет построено по новым принципам, а принципы эти пока еще четко не сформулированы. Строить это здание, безусловно, нужно, но имея четкий план – а это уже работа коллег из РГ-2.

– Вы действительно верите, что операторы-конкуренты способны выступить единым фронтом?

– На самом деле, по очень многим вопросам интересы операторов сходятся. Так, в вопросах использования радиочастотного спектра общая проблема – процесс получения разрешительных документов. И специалисты разных операторских компаний, которые на рынке жестко конкурируют, сидят у нас за одним столом и прекрасно договариваются.

В Правилах присоединения сетей электросвязи и их взаимодействия есть вопросы, в решении которых в равной степени заинтересованы все, хотя, конечно же, временами возникает и сшибка интересов. К слову, очень хорошо, что к обсуждениям на РГ-1 недавно более активно подключились специалисты «Связьинвеста». Конечно, к компаниям «Связьинвеста» отношение других участников рынка сложное. Однако и у традиционных операторов есть свои интересы, потребности, проблемы. И мне, например, очень бы не хотелось, чтобы проекты документов, которые будут нами предложены, были дискриминационными по отношению к компаниям «Связьинвеста», равно как не должно быть дискриминации и в отношении к тем, кто со «Связьинвестом» взаимодействует и конкурирует. Надо искать компромиссы.

А самый важный вывод из этой работы – необходимость тесной совместной работы регулятора с отраслевым сообществом над нормативными документами. Сегодняшняя нормативная база принималась без широкого отраслевого обсуждения. А сейчас у операторов появился реальный шанс консолидироваться и выдать разумные предложения.

Беседовала Лилия ПАВЛОВА

Алексей РОКОТЯН ждет ваших
комментариев в своем блоге на

www.iksmedia.ru



Телеком — это огромный корабль, со скрытым под водой машинным отделением (B2B) и открытыми всем ветрам и взору потребителей палубными надстройками (B2C). Сегодня в нашей рубрике лицом к лицу сошлись те, кто занимается инфраструктурными решениями, и те, кто стоит на точке входа к клиенту.



**Дмитрий
Дмитриевич
УСТЮЖАНИН,**
руководитель
департамента
информационной
безопасности
ОАО «ВымпелКом»

Родился 30 марта 1960 г. в Москве. В 1982 г. окончил технический факультет Высшей школы КГБ СССР. Работал в КГБ СССР и ФСБ России — специалист в области криптографии, создания специализированных вычислительных комплексов, анализа алгоритмов. Имеет несколько авторских свидетельств на изобретения. Лауреат премии Ленинского комсомола.

В 1994–2000 гг. — заместитель начальника отдела защиты информации Мост-банка (с 1998 г. — холдинга «Медиа-Мост»).

С 2000 г. руководит департаментом ИБ «ВымпелКома».

Сертифицированный профессионал в области безопасности ин-

формационных систем, член Международного института по обеспечению непрерывности бизнеса.

Увлекается горными лыжами, путешествиями, фотографией; любит ходить в походы.



**Валерий
Владимирович
КОРНИЕНКО,**
руководитель
подразделения
системной
интеграции IBM
в России и СНГ

Родился в 1963 г. В 1986 г. окончил МГТУ им. Н.Э. Баумана, в 2000 г. получил степень MBA в Open University в Англии.

Свою деятельность в ИТ начал в 1989 г. с должности руководителя ИТ-департамента промышленного предприятия. Продолжил карьеру в компании American Power Conversion.

В 1994 г. пришел в IBM. С 1996 г. — руководитель отдела поддержки ПО, в 1998 г. возглавил подразделение инфраструктурных сервисов.

С 1999 по 2003 г. занимался развитием бизнеса IBM в странах Восточной Европы. В 2004 г. вернулся в Россию и продолжил работу в сервисном подразделении IBM. Сегодня зани-

мается инфраструктурными сервисными решениями.

Увлечения — чтение, велоспорт, плавание. Горячий поклонник футбола.

Женат, двое детей.

Родился 23 января 1946 г. в Москве. В 1970 г. окончил радиотехнический факультет МЭИ.

Работал в московском НИИ телевидения, НИИ радио и НИИ систем связи и управления. На рубеже 90-х перешел в Инжиниринг-центр спутниковой деловой связи (ИЦСДС), а в 1992 г., после учебы в Hughes Network Systems (HNS), США, — технический директор в СП МТЕЛ, «Саткомтел» и «Бизнес-связь-холдинг».

Один из пионеров спутниковой связи класса VSAT в РФ. Принимал участие в организации и учреждении Национальной ассамблеи спутниковой связи (НАСС). С 1999 г. участвует в работе связной компоненты международного проекта Sea Launch («Морской старт»).

Автор и соавтор шести изобретений в области связи, давний автор журнала «ИКС».

Хобби: круглогодичное — музыка, летом — лес и грибная охота, зимой — моржевание.



**Александр
Борисович
УГЛОВ,**
директор-
координатор
компании
«Бизнес-связь-
холдинг»

Выпускница Института стран Азии и Африки МГУ им. М.В. Ломоносова, магистр ориенталистики. В сфере маркетинга — с 1996 г. Получила профессиональную закалку в агентствах J.W. Thompson и Hill & Knowlton холдинга WPP Group, работая над рекламными и PR-проектами компаний Warner Lambert, Ford, «Альфа-Групп», LMI, Sonera Telecom и др.

В 2000 г. перешла на «клиентскую» сторону — в сферу телекоммуникаций и медиабизнеса. До 2002 г. отвечала за PR и маркетинговые коммуникации компании Cable & Wireless в Северной Европе. Затем — директор по маркетингу в «НТВ-Плюс» и ИД «Афиша Индастриз». С осени 2007 г. — в НКС, где под ее руководством в рамках стратегии маркетинга компании был разработан и запущен на московский рынок бренд «OnLime. Telecomfort provider». Неплохо разбирается в средневековой персидской поэзии. Любит современную литературу, оперу и путешествия. Замужем, воспитывает четырехлетнюю дочь



**Ольга
Владимировна
КОНОНОВА,**
директор
по маркетингу
ОАО
«Национальные
кабельные
сети»



Иерархия ценностей

Игоря Касимова

За два неполных десятка лет, что существует российский ИТ-рынок, сформировалась новая генерация – классический айтишник. Возраст подростковый, а статус солидный. Но парадокса в этом нет, утверждает типичный представитель российского ИТ-истеблишмента Игорь КАСИМОВ, один из отцов-основателей «тезки» отрасли – «АйТи».

→ Досье «ИКС»

Игорь Родомирович КАСИМОВ родился в 1963 г. в Алма-Ате. Окончил физический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова и аспирантуру ВМиК. Работал научным сотрудником в НИИ «Научный центр» (Зеленоград). В 1990 г. вместе с однокашником по физфаку создал компанию «АйТи». Сегодня — первый заместитель генерального директора, отвечает за оперативное руководство деятельностью группы компаний. Женат, младшему Касимову 4 года

Беспредельность возможностей

Самое яркое впечатление юности — у тебя все получается. Можно развиваться в любом направлении. Есть, конечно, какие-то ограничения, например по зрению: летчиком не станешь. Но главное ощущение — ты можешь всё!

И вот, уже когда мне было за тридцать, появилось отчетливое ощущение, что подъем достиг верхней точки, а дальше — только спуск вниз, в туман. Потом, правда, я понял, что за «туманными далями» кроются новые вершины, пусть не такие высокие. Но чувство безграничности ушло безвозвратно. Теперь уже приходится искать «крутые горы», карабкаться вверх, думая при этом: а хватит ли сил? Сегодня, чтобы чувствовать себя хорошо, требуется больше работать над собой, поэтому начал заниматься йогой — правда, пока без принятия учения.

Время, с одной стороны, самый дорогой ресурс, а с другой — ты им

полноправно, пусть и с оговорками, распоряжаешься. Можно израсходовать на работу все время вчистую, и все равно его не будет хватать. Все определяется твоей иерархией ценностей. Недавно прочитал книгу, автор которой — руководитель американской консалтинговой фирмы — начал писать ее, когда у него обнаружили рак мозга. Зная, что жить ему осталось четыре месяца, он четко спланировал окончание своей жизни — чтобы успеть сделать все необходимое. Успел. И очень жалел, что раньше откладывал на потом многие очень важные дела.

Сверстники

Склонность к точным наукам (я учился в нескольких заочных школах, участвовал в олимпиадах) привела в МГУ. Информационными технологиями начал заниматься еще в университете, что и предопределило выбор профессии, тем более что в 1990-м реальной альтернативой была только торговля.

ИТ, наверное, единственная сфера бизнеса, имеющая всеобщее применение, наукоемкая, инновационная, основанная на знаниях, ответственности, компетенции людей, совместно работающих на результат. Когда 18 лет назад мы начинали свой бизнес, все было в новинку, мы открывали для себя базовые истины, подчас изобретая велосипед. Сегодня элементов действительного творчества становится больше — в том смысле, что нужно заниматься созданием видения будущего, стратегией достижения целей, которые для себя определил.

Мы стали старше, мудрее. Ведь многие из нас в плане психологии были

совсем детьми, пришедшими в бизнес со школьной или университетской скамьи. Мы выросли вместе с рынком — сверстники, так сказать.

В режиме ожидания

Я родом из Алма-Аты. Там, в Казахстане, кризис уже как год, но об этом не кричат на каждом углу — обжились. Срабатывает восточная психология: все это было, есть, пройдет, дальше будем жить... Там нет такого, чтобы делать круглые глаза от новостей финансового рынка: жизнь кончилась, в окопах одни трупы...

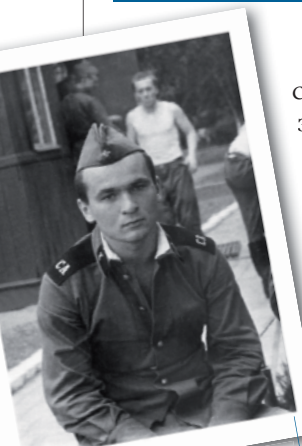
Мое личное мнение: углубление кризиса имеет обратную связь с кризисом ожиданий. Или с ожиданием кризиса.

Ведь почему не могут сосуществовать две многоуровневые системы защиты? Потому что — положительная связь, они настроены друг на друга. Скажем, в результате чего-то одна система перешла на первый уровень готовности. Другая система видит, что там что-то происходит, и тоже переходит на первый уровень. Это замечает первая и переходит уже на второй... и пошла эскалация.

Так и эскалация кризиса происходит из-за страха неопределенности. Конечно, в таком объеме — в рамках глобального кризиса — у нас это впервые. И все живут в режиме ожидания, новости с американского рынка будоражат нас, внимательно



Когда деревья были большими...



А предки служили еще
Ивану Грозному...

смотрим, как сегодня закрылись финансовые рынки на Востоке и прочее. Но это не может продолжаться бесконечно. Будет, конечно, промышленный спад, охлаждение экономики. Но я считаю, что во второй половине года начнется подъем. У нас

бюджетный цикл такой, что второе полугодие активнее первого. Хотя пока придется ежить-ся от переохлаждения и быстро бегать, чтобы согреться.

О главном

У меня замечательная семья. Жена – менеджер по маркетингу, сыну Алексею четыре года. А еще есть мои родители, родители жены. Моя мама по образованию химик-технолог, работала в НИИ геологии, отец – геофизик, играет на нескольких инструментах. Я горжусь тем, что причастен к изданию написанных ими автобиографий. В старые времена долгими зимними вечерами старшие передавали младшим все, что знали о своем роде. Нельзя быть Иваном, не помнящим родства.

Раньше я много времени проводил на природе, в глухой деревне, в Ярославской области... Учился бильярду, степу. Сейчас главное занятие – растить сына, вместе с ним я заново познаю мир. Мы говорим обо всем: что, как, зачем, почему... Его вопросы бесконечны. Бывает, это раздражает, ведь после работы хочется отдохнуть, в себя прийти. А потом понимаешь: у него совсем другая жизнь, ты ему нужен.

Чем он будет заниматься, когда вырастет, его личное дело. В отличие от тех, кому, вынь да положь, надо, чтобы их чадо достигло того, чего они не достигли сами, у меня нет таких амбиций. Главное, чтобы он состоялся, был гармоничным, цельным, самодостаточным, трудолюбивым – эти же слова, я думаю, могу отнести и к себе. И еще удачливым, конечно.

Записала

Ирина БОГОРОДИЦКАЯ

→ Нюансы

Бизнес ИТ считается не только самым интеллектуальным, но и интеллигентным. А задача любой коммерческой организации – это получение прибыли. Как...

– ...соотносятся интеллигентность и жажда наживы?

– Почему жажда наживы? Эта характеристика со знаком минус, а получение прибыли – со знаком плюс...

– Это нюансы. Вы ведь противопоставляете понятия, говорите о получении прибыли в негативном плане?..

– Отнюдь. Я спрашиваю: есть ли основания для противопоставления?

– Нет. Они в связке, что логично. Прибыль означает добавление стоимости – когда вы добавляете стоимости достаточно для того, чтобы сформировать новую прибыль и, сведя вместе миллион факторов, выйти на позитивный результат. Для меня парадокс в сочетании интеллигентности и ориентации на прибыль нет.

– Можно ли говорить о том, что интеллигентность является родовым качеством айтишника?

– Уровень образования в нашей среде действительно высок. Но образованность с интеллигентностью в общепринятом смысле (готовностью, допустим, радевать за благо народа, продвигать общие ценности) не обязательно связана. В нашем обществе, мне кажется, маятник откатнулся от общечеловеческих ценностей: сейчас не они занимают умы людей. Это станет более актуальным лет через 10–15. Пока же продолжается этап первоначального накопления.

Хотя о душе задумываются многие.

Метафизика

– Состояние безнадеги на вас часто накатывает?

– Не знаю, можно ли назвать это безнадегой – но было раз сильное неприятное чувство. Вторые выборы Ельцина, 1996 год. Мы в Америке, сидим на берегу Тихого океана. Разговоры об одном: а вдруг там сейчас все перевернется с ног на голову и таких, как мы, выдворят из страны. И никогда уже не вернуться... Эти тоскливые мысли, что все может измениться, были очень живые, почти осязаемые.

Больше такого не помню. Есть, конечно, вещи, которые перевариваешь с трудом, но с этим надо жить.

– Google на запрос <Касимов АйТи> выдает 881 ссылку – в пять раз меньше, чем на запрос по другому сооснователю и руководителю компании, Тагиру Яппарову. Вы человек не очень публичный?

– Не очень.

– Чем это обусловлено?

– Характером. Я скорее интроверт. Хотя люблю большие компании, в которых можно посидеть, послушать, понаблюдать...

– Фактор наследственный?

– Нет, тут некая случайная комбинация цифр, которая выливается в определенную строчку.

Приоритеты

– Если верить Интернету, вы княжеского рода – предки служили еще Ивану Грозному. Чувствуете, что в вас течет голубая кровь?

– Наверное, это добавляет самоуважения. Но в обыденной жизни вспоминаю об этом редко.

– Приоритеты в жизни?

– Надежность, адекватность и ответственность.

– Чего вам не хватает?

– В юности – упорства и целеустремленности.

– Но вы же спортом занимались – плавание, стрельба, борьба!

– А чемпионом не стал. Когда-то выиграл, когда-то проиграл – сейчас бы, наверное, зубами победу вырывал. Чтобы чего-то добиться, нужна заряженность на победу.

На мой взгляд, конкуренция, стремление к лидерству – это заложено в людях на уровне инстинкта. Сама среда может провоцировать эти инстинкты, когда, например, человек попадает в условия дикой природы. Сегодня борьба за существование в бизнесе стала более мягкой, но суть осталась.

– В каких пропорциях распределяете время между работой и домом?

– Примерно две трети – работа, остальное – дом.

– То есть дома вы только спите? А когда сына воспитываете?

– Есть еще и выходные.

– Ваши личные и профессиональные задачи сегодня?

– Вырастить сына и компанию.

МЕНЬШЕ СЛОВ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ

С помощью IBM компания Bharti Airtel, ведущий в Индии поставщик телекоммуникационных услуг, сократила время вывода новых продуктов на рынок с нескольких недель до нескольких дней. Хотите обеспечить рост бизнеса? Начните с ibm.com/doing/ru/telco



«ЭР-Телеком» взял инвестиционную паузу

По данным управленческой отчетности федерального провайдера телекоммуникационных услуг «ЭР-Телеком», его выручка в 2008 г. выросла по сравнению с 2007 г. на 127% и составила 2,9 млрд руб. Абонентская база за год увеличилась на 75% (на 656,9 тыс. абонентов) и насчитывает теперь 1,533 млн пользователей.

С запуском услуги IP-телефонии под брендом «Горсвязь» в 2008 г. провайдер начал предоставлять полный пакет услуг triple play в 10 из 17 регионов своего присутствия. К концу года услугами стационарной телефонии пользовались 60 тыс. его абонентов. Другим важным событием 2008 г. для компании стал запуск трех интернет-порталов для продажи цифрового контента. В декабре их месячная аудитория достигла 180 тыс. пользователей, а ARPU составлял 95 руб.

Осенью 2008 г. завершилась реструктуризация холдинга: после выкупа ак-



А. Семериков: «Рыночная оценка компании не проводилась, а самооценка у нас высокая»

ций у миноритариев в прямое владение ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг» перешел 91% его акций. Путем дополнительной эмиссии и выкупа 6,6 тыс. акций на сумму 3 969 млн руб. размер собственного капитала компании был увеличен до 4,6 млрд руб.

Вследствие агрессивного роста компания по итогам 2008 г. осталась убыточной. Однако, по словам ее гендиректора А. Семерикова, меры по снижению административно-хозяйственных и производственных расходов позволили ей к концу года получить операционную прибыль. Сокращение затрат продолжится в 2009 г., и компания сфокусируется на максимизации генерируемого денежного потока. Акцент будет сделан на освоении уже вложенных средств, общий объем которых на конец 2008 г. составил 7,3 млрд руб.

www.ertelecom.ru

«Комстар»: время собирать активы

«Комстар-ОТС» начал полномасштабную реструктуризацию регионального бизнеса и с этой целью создает 100%-ную дочернюю компанию «Комстар-Регионы», которая станет центром консолидации активов. Реструктуризация проводится по принципу «один федеральный округ – один филиал». Будут сформированы шесть укрупненных филиалов в шести макрорегионах России: Центральном, Северо-Западном, Южном, Приволжском, Уральском и Сибирском федеральных округах. После завершения реорганизации «Комстар-Регионы» будет присоединен к «Комстар-ОТС». На смену множеству локальных торговых марок придет новый бренд – Comstar; с 2011 г. он станет общим для всех компаний группы (правда, бренд «МГТС» сохранится).

В текущем году в «Комстар-Регионы» войдут более 30 филиалов «Комстар-



В. Кореш: «Консолидация позволит исключить внутреннюю конкуренцию между "Комстар-ОТС" и "СТРИМ-ТВ"»

ОТС» и приобретенных у «Системы Масс-медиа» региональных операторов группы «СТРИМ-ТВ», оказывающих в 40 городах России услуги широкополосного доступа в Интернет, кабельного и эфирного ТВ, а также около 80 дочерних и зависимых компаний. Общая сумма сделок с СММ по приобретению региональных активов «СТРИМ-ТВ» составила 6,75 млрд руб.

Консолидация, по словам вице-президента по региональному развитию «Комстар-ОТС» В. Кореша, позволит предоставлять практически по всей стране (кроме Дальнего Востока) как корпоративным, так и частным клиентам все услуги фиксированной связи: местную, зонную, дальнюю связь, а также ШПД и платное ТВ.

www.comstar-uts.ru

Кадровые назначения

«Связьинвест»

Александр ПРОВОТОВ назначен первым заместителем гендиректора.

«Ростелеком»

Евгений ПЕЛЫМСКИЙ назначен директором департамента бизнес-процессов.

«Комстар-ОТС»

Николай МАКСИМЕНКА назначен советником президента компании.

МГТС

Сергей НАЗАРОВ назначен гендиректором.

«СТРИМ-ТВ»

Сергей ПРИДАНЦЕВ избран председателем совета директоров.

Виктор КОРЕШ назначен гендиректором.

«Акадо-Столица»

Денис ЛОБАНОВ назначен управляющим директором.

«Комкор»

Леонид ГУШТУРОВ назначен гендиректором.

Вадим ВАНЬКОВ назначен заместителем гендиректора по коммерческой деятельности.

«ТТК-Северо-Запад»

Ирина КОРНЕЕВА назначена первым заместителем гендиректора.

«ТТК-Сибирь»

Федор БАРАНОВ назначен техническим директором.

«Национальные телекоммуникации»

Николай ЗАЦЕПИН назначен гендиректором.

«МегаФон»

Дмитрий КОНОНОВ назначен директором по развитию бизнеса в области слияний и поглощений.

Кай-Уве МЕЛЬХОРН назначен заместителем гендиректора по финансовым вопросам.

«Tele2 Россия»

Александр СЕРГЕЕВ назначен гендиректором макрорегиона Запад.

«РТКомм.РУ»

Ильнар АБДУЛЛИН назначен финансовым директором.

НР

Александр МИКОЯН назначен директором группы технологических решений.

Avaya

Томас ВЕЙТ назначен директором по дистрибуции в регионе EMEA.

Emerson

Виктор ЛИ назначен техническим директором подразделения Network Power.



М & А

«ЦентрТелеком» вышел из уставного капитала производственно-внедренческого предприятия «Связь-Сервис-Ирга», продав 70% его акций.

МТС приобрела 100% акций компании **Narico Holdings Limited** (Кипр), которая является 100%-ным владельцем ЗАО «Телефон.Ру».

«Комстар-ОТС» завершил реорганизацию «Комстар-Директ», став владельцем 100% ее акций.

«МДМ-Банк» вышел из состава акционеров «Московской телекоммуникационной корпорации» (ОАО «Комкор», торговая марка «АКАДО Телеком»), уменьшив свою долю в ее акционерном капитале с 24,87% до 0%.

Инвестиционная управляющая компания **IQ One** продала 10% ЗАО «Айкумен – Информационные бизнес-системы».

Европейская комиссия одобрила приобретение японской компанией **Fujitsu** 50%-ной доли в компании **Fujitsu Siemens Computers**.

Инвестиционный холдинг **Vector Capital** увеличил с 14% до 33% свою долю акций **Aladdin Knowledge Systems**, разработчика решений для обеспечения информационной безопасности, и присоединил его к компании **SafeNet**.

Qualcomm приобрела подразделение **AMD**, специализирующееся на 2D- и 3D-графике, а также на мультимедийных технологиях для мобильных устройств.

Nokia покупает **bit-side** (Германия), разработчика картографического ПО для мобильных устройств.

Sun Microsystems приобрела бельгийскую компанию **Q-layer**, занимающуюся автоматизацией частных и общедоступных сервисов для облачных вычислений.

Genesys Telecommunications Laboratories, входящая в состав Alcatel-Lucent, приобрела компанию **SDE Software Development Engineering**.

Tripp Lite возвращается

Известный производитель источников бесперебойного питания Tripp Lite вновь выходит на отечественный рынок, покинутый им в кризисном 1998 г.

Теперь Tripp Lite заключила партнерское соглашение с российской фирмой «Диссолт», специализирующейся на проектной дистрибуции в области обеспечения гарантированного электропитания. Кроме того, в конце прошлого года компания получила аккредитацию на открытие российского представительства, главой которого назначен А. Халаев, и подписала договор о сервисном обслуживании своего оборудования с фирмой R-Style Service. Последняя будет ремонтировать относительно маломощные однофазные ИБП производства Tripp Lite. Что же касается более мощных модульных трехфазных



Д. Хаинс: «Дополнительное монтажное оборудование позволит нашим партнерам предлагать более законченные решения»

систем, то их сервисным обслуживанием и продвижением на рынок займется фирма «Диссолт».

Самыми перспективными своими продуктами с точки зрения продаж в России Д. Хаинс, вице-президент по развитию международного бизнеса Tripp Lite, считает модульные трехфазные системы и компактные однофазные ИБП, предназначенные для установки в монтажную стойку. Помимо ИБП компания будет поставлять в Россию монтажные

шкафы и стойки, блоки распределения электропитания, переключатели KVM и другие изделия. ИБП серии SmartOnline производства Tripp Lite уже можно заказать через фирму «Диссолт» в Москве.

www.triplite.com
www.dissolt.ru

СМА – корзина для хранения информации

Дистрибьюторская компания OCS, входящая в «Национальную компьютерную корпорацию», и корпорация EMC открыли новое направление в своем партнерстве – поставки на российский рынок программных решений EMC, которые предназначены для управления хранением информации и ее архивирования (Content Management & Archiving – СМА). Речь идет о таких продуктах корпорации, как Documentum (платформа для управления хранением корпоративных данных), Captiva (решения для сбора информации), eRoom (средства коллективной работы), SourceOne (архивные сервисы), Quick Start (пакет программ для сканирования документов, архивирования информации, коллективной работы и управления документооборотом).

Компания OCS будет не только представлять вышеперечисленные сред-



Д. Комягин (OCS): «Мы расширяем спектр наших предложений в области инфраструктурного ПО»

ства через свой канал продаж, но и оказывать услуги по их внедрению. Кроме того, для продвижения этих продуктов планируется проводить обучение партнеров, вебинары, телемаркетинговые акции, а также организовать веб-сайт, посвященный разрабатываемым под задачи заказчиков решениям на базе приложений из пакета Quick Start.

Комментируя начало сотрудничества с OCS по линии СМА, директор EMC по работе с партнерами в регионе EMEA М. Граец отметил, что этот шаг обусловлен заметно возросшим спросом на решения для СМА в России. Возможности оптимизации затрат на хранение информации, обеспечиваемые данными решениями, особенно актуальны сегодня, во время экономического кризиса.

www.russia.emc.com
www.ocs.ru



Два спутника с перспективами



А. Остапчук: «Спутники «Экспресс-АМ44» и «Экспресс-МД1» – это первый шаг к реализации госпрограммы по переходу на цифровое ТВ в России»

11 февраля 2009 г. наконец-то состоялся неоднократно откладывавшийся запуск спутника связи «Экспресс-АМ44», вместе с которым ракетой «Протон-М» был введен в космос малый спутник связи «Экспресс-МД1».

Как сообщил А. Остапчук, генеральный директор ФГУП «Космическая связь», которому принадлежат эти спутники, стоимость КА «Экспресс-АМ44» – 1,8 млрд руб., а «Экспресс-МД1» – 1,1 млрд руб., расчетный срок их службы соответственно 12 и 10 лет. Оба КА будут работать на геостационарных орбитах, точка стояния АМ44 – 11° з.д., а МД1 – 80° в.д. Они предназначены для предоставления услуг цифрового телерадиовещания, теле-

фонии, передачи данных, видеоконференцсвязи, широкополосного доступа в Интернет, мультисервисных сетей связи по технологии VSAT и подвижной связи (в том числе президентской и правительственной связи).

Кроме того, по словам А. Остапчука, сейчас идут переговоры о запуске второго малого КА «Экспресс-МД2» и строится спутник «Экспресс-АМ4», запуск которого намечен на 2011 г. В ближайшее время ГПКС планирует вновь объявить тендер на создание КА «Экспресс-АМ5» и «Экспресс-АМ6», чтобы успеть запустить их в 2012 г. и заменить спутники Eutelsat W4 и «Бонум-1», срок эксплуатации которых походит к концу. Также в 2009 г. планируется заказать изготовление еще четырех спутников связи: двух тяжелых КА «Экспресс-АМ7» (71 транспондер) и «Экспресс-АМ8» (67 транспондеров) и двух спутников непосредственного ТВ-вещания «Экспресс-АТ1» и «Экспресс-АТ2». Их запуск состоится в лучшем случае в 2013 г.

www.rscs.ru

АСТРА разложит ИТ-услуги по полочкам

Комитет по стандартам и методологиям Ассоциации стратегического аутсорсинга (АСТРА) приступил к созданию отчета «Классификация ИТ-услуг». Его ядром станет каталог типовых ИТ-услуг с подробным описанием каждой. Все услуги в классификаторе будут расписаны по уровням – чтобы заказчик имел возможность сравнивать их стоимость, имея четкое представление, что же он получит в результате контракта. Стандартизованный каталог, выпуск которого запланирован на лето текущего года, будет способствовать структурированию ИТ-услуг, предоставлению более точных данных, а в целом – прозрачности рынка.

Эта работа особенно важна сегодня, когда аутсорсинг, по словам С. Македонского, президента НП «АСТРА», становится драйвером ИТ-услуг – каким десять лет назад было офшорное программирование. По прогнозу Организации экономического сотрудничества и развития, в 2009 г. глобальный рынок ИТ-сервисов в целом (консалтинг, системная интеграция и аутсорсинг) упа-

дет на 3% – до \$484 млрд. Ситуация с аутсорсингом будет чуть лучше, чем с консалтингом и системной интеграцией, которые особенно зависимы от замедления темпов роста закупок ПО и услуг внедрения и интеграции. К 2010 г. доходы от аутсорсинга вырастут на 9%.

Российский рынок ИТ-услуг развивается в русле тех же тенденций. Подтверждением более оптимистичных прогнозов в отношении аутсорсинга служат, в частности, контракты, заключенные за последние три месяца компаниями, входящими в НП «АСТРА», или партнерами ассоциации с заказчиками из финансового и госсектора, телекома, автопрома и ритейла.



С. Македонский: «Российский рынок ИТ растет на 17–20% в год, ИТ-услуги в целом – на 30–35%, а аутсорсинг – на 40–45%»

www.astra-partners.ru

Кбайт фактов

«Северо-Западный Телеком» в Северодвинске (Архангельская область) закрыл последнюю декадно-шаговую АТС в Северо-Западном федеральном округе. Эта АТС, емкостью 10 100 номеров, прослужила более 20 лет и была последней станцией данного типа, установленной в СССР.

«Сибирьтелеком» завершила строительство мультисервисной сети Сибири, объединившей 11 регионов Сибирского федерального округа от Омска до Читы. Протяженность сети – свыше 6,5 тыс. км. Строительство велось с 2005 г. и обошлось более чем в 2 млрд руб.

ТТК осуществляет техническое обслуживание волоконно-оптической линии связи «Сибирское кольцо», принадлежащей **МТС** и **«ВымпелКому»**. ВОЛС общей протяженностью более 1800 км пролегает по территории Новосибирской, Кемеровской, Томской областей и Алтайского края.

МТС ввела в коммерческую эксплуатацию сеть 3G в Ростове-на-Дону.

«Комкор» (торговая марка **«АКАДО Телеком»**) получил разрешение Россвязькомнадзора на эксплуатацию построенной им сети фиксированной зоной телефонной связи в Московской области. Помимо этого Россвязью за компанией закреплен дополнительный объем нумерации в коде АБС=498.

«Ростелеком» запустил в эксплуатацию общедоступную информационную систему самообслуживания клиентов «Личный кабинет», которая позволит пользователям самостоятельно контролировать правильность расчетов за услуги МГ/МН-связи.

«Старт Телеком» ввел в коммерческую эксплуатацию магистральный канал Ижевск–Оренбург. Емкость канала – 10 Гбит/с.

«ПетерСтар» в 2008 г. построил в Санкт-Петербурге и Ленинградской области более 1000 км ВОЛС. Объем инвестиций в строительство превысил 330 млн руб.



Кбайт фактов

«МегаФон» запустил услугу «Видеопортал», с помощью которой абоненты могут за 8 руб. в день смотреть видеопрограммы на экране мобильного телефона, не платя при этом за трафик.

«ВымпелКом» внедрил в своем 100%-ном дочернем предприятии «Арментел» разработанную Amdocs единую платформу конвергентного биллинга и абонентского учета для поддержки операций в области проводной, мобильной связи и передачи данных.

Ericsson построит для Telecom Italia мобильную широкополосную HSPA-сеть, обеспечивающую скорость до 28 Мбит/с. Проект предусматривает внедрение технологии MIMO (для передачи данных потребителю будет использоваться не менее двух антенных систем). Первый этап развертывания (Милан) запланирован на июнь 2009 г.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



TELE2 инвестирует в новые сети \$150 млн

«TELE2 Россия» в 2009 г. запустит сети GSM еще в 10–12 регионах страны (сейчас компания владеет GSM-лицензиями в 35 регионах России и в 17 регионах ее сети уже работают). Об этом сообщила президент российского подразделения альтернативного европейского оператора Донна Корднер, объявляя итоги 2008 г.

Операционная выручка российского подразделения в 2008 г. достигла 25 733 млн руб., что на 41% больше, чем в 2007 г. Еще больше – на 55% – вырос за этот период показатель EBITDA. По итогам года он составил 8 956 млн руб. Абонентская база увеличилась на 1,858 млн человек. К 31 декабря «TELE2 Россия» обслуживала 10,4 млн человек в 17 регионах страны. Это 54% абонентов группы TELE2, ведущей операции в 11 странах.

Интересно, что, по данным «TELE2 Россия», активный набор абонентов сопровождался и ростом ARPU. Так, несмотря на финансовый кризис, в IV квартале 2008 г. этот показатель увеличился с 217 руб. до 231 руб.

По словам Д. Корднер, хоть ARPU абонента «TELE2 Россия» в 4–5 раз ниже,



Д. Корднер: «Сложную экономическую ситуацию мы рассматриваем как вызов и возможность стать еще сильнее»

чем у других европейских подразделений группы, однако маржа по EBITDA в России достаточно высокая (34% в IV квартале 2008 г.) и наша страна обеспечивает 28% всей операционной выручки TELE2.

Кризис не отменяет планов «TELE2 Россия» по развертыванию в 2009–2010 гг. новых сетей сотовой связи. На эти цели российское подразделение TELE2 только в 2009 г. направит \$142–167 млн. Ожидается, что уже через три года построенные сети пройдут точку безубыточности.

www.ru.tele2.ru



15 ЛЕТ НА РЫНКЕ СИСТЕМНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Снизить расходы на поддержку ИТ-инфраструктуры, но **сохранить качество сопровождения** бизнеса
Сократить затраты на обучение технического персонала, но **использовать лучшие мировые практики**

Какие бы задачи ни стояли перед заказчиками, мы готовы предложить **актуальные решения**

AMT-ГРУП предоставляет услуги
АУТСОРСИНГА

AMT-ГРУП первой в России предоставляет **проактивную сервисную поддержку**, получив квалификационный сертификат Cisco

1994

2002

2009

www.amt.ru

Реклама

Фото Александра ЗУБКОВА, директора департамента сервисной поддержки AMT-ГРУП

+7 (495) 725-7660

В НР готовят со студенческой скамьи

Hewlett-Packard запустила программу «Российский институт технологий НР», цель которой – помочь российским вузам в подготовке ИТ-специалистов.

В рамках РИТ НР создаются учебно-научные центры технологий НР при университетах, разрабатываются новые ИТ-курсы, студенты занимаются научной работой по тематике исследований Лабораторий НР и получают возможность в них стажироваться.

Сообщество РИТ НР включает 12 ведущих российских вузов, в том числе МГУ, Московский государственный университет печати, Новосибирский государственный университет,



И. Белоусов (РИТ НР): «Важный элемент программы – совместные исследования университетов с подразделениями HP Labs»

Камчатский государственный университет и др. В 2008 г. участниками сообщества РИТ НР были выполнены 22 новых курса и восемь лабораторных работ, частности разработаны решения НР для создания ИТ-инфраструктуры малых и средних предприятий, маршрутизации в компьютерных сетях и др. В стадии разработки – 10 учебных курсов и три лабораторные работы, в том числе курсы в МФТИ по виртуализации и введению в нанотехнологии.

В 2009 г. планируется расширить состав участников программы и создать онлайн-портал для обмена курсами.

www.hp.ru

Моментальные платежи «ПОТЯЖЕЛЕЮТ»

Доля платежей в пользу операторов сотовой связи в общей структуре доходов систем моментальной оплаты постепенно уменьшается. Если в 2007 г., по данным Национальной ассоциации участников электронной торговли (НАУЭТ), она составляла 96,1%, то в 2008 г. снизилась до 89,5%. Зато увеличился прием денежных средств в пользу провайдеров доступа в Интернет, операторов платного ТВ, платежных интернет-систем. Всего за год российские системы моментальной оплаты провели 5,4 млрд платежей, а оборот российского рынка таких услуг составил 536 млрд руб.



Б. Ким: «К лету 2008 г. средний размер комиссии за проведение платежей в Москве снизился до 3%, но в 2009 г. он снова вырос – до 5%»

Б. Ким, председатель комитета НАУЭТ по платежным системам и банковским инструментам, ожидает, что в 2009 г. драйверами роста рынка станут более «тяжелые» платежи – коммунальные, погашение кредитов, а также услуги по продаже авиа- и железнодорожных билетов и билетов на развлекательные мероприятия.

Согласно прогнозам НАУЭТ, именно увеличение доли «тяжелых» платежей, проводимых пользователями, позволит увеличить размер среднего моментального платежа со 100 руб. в 2008 г. до 117 руб. в 2009 г.

www.nauet.ru

Кбайт фактов

Huawei Technologies

создаст для **TeliaSonera** первую в мире коммерческую сеть 4G/LTE (комплект поставки включает базовые станции LTE, основную сеть и систему OSS). Сеть вступит в строй в 2010 г. и покроет всю территорию Осло.

Интегратор «Открытые Технологии»

создал дочернюю компанию **ОТ-ОЙЛ**, которая будет специализироваться на разработке и продаже собственных отраслевых продуктов и решений для топливно-энергетического комплекса.

Agilent Technologies

открыла круглосуточную виртуальную выставку для клиентов.

STMicroelectronics и Ericsson

создают на базе своих подразделений Ericsson Mobile Platforms и ST-NXP Wireless совместное предприятие по проектированию и выпуску платформ для мобильных приложений и полупроводниковых компонентов для беспроводных устройств.

«Таттелеком», «Синтерра» и «Стройрегион»

образовали совместное предприятие – «Синтерра-Таттелеком» для строительства и эксплуатации первого в Татарии коммерческого ЦОДа.

Eurolan AB

заключила трехлетний контракт на сумму более 4 млн евро с шведским оператором **Ownit**, предоставляющим услуги телефонии, доступа в Интернет и цифрового телевидения, на поставку 36 тыс. систем Eurolan Home (специальные шкафы, панели и трехпортовые информационные розетки Eurolan Home).

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



СВЯЗЬ-ЭКСПОКОММ-2009

<http://www.svyazexpo-online.ru/>

Продукция более 700 фирм из 24 стран на стендах «Связь-Экспокомм-2009»
21-й международной выставки телекоммуникационного оборудования, систем управления, информационных технологий и услуг связи

12–15 мая 2009 г.
Москва, ЦВК «Экспоцентр», Краснопресненская наб.

www.sviaz-expocomm.ru www.svyazexpo-online.ru

Электронный ЭКСИТ-ПОЛЛ

Эксперимент по использованию инфокоммуникаций для опроса граждан на выходе с избирательных участков провела 1 марта, в рамках Единого дня голосования в России, Центральная избирательная комиссия (ЦИК). Его цель – проверить возможность определения электронными средствами предварительных итогов голосования. Это первый шаг к

информация поступила на единый сервер ЦИК в Москве.

В г. Радужном (Владимирская область) окончательным устройством для опроса стал мобильный телефон – операторы «большой тройки» предоставили избирателям возможность изъять свою волю посредством SMS бесплатно. В Нижневартовске (ХМАО) голосовали с помощью социальной смарт-карты.

Решить одну из основных проблем электронного опроса – сохранение анонимности, говорит Г. Райков, глава постоянной Рабочей группы ЦИК по изучению процедур электронного голосования, Федерального центра информатизации (ФЦИ) при ЦИК помогли разработки Российской академии наук.

По словам руководителя ФЦИ М. Попова, все программно-аппаратное обеспечение для эксперимента предоставили российские компании: «Систематика» – техническое решение, позволяющее использовать для опроса социальные карты, НИИ «Восход» – компакт-диски и «Интеллект Телеком» – алгоритм голосования посредством сотовых телефонов.

www.cikrf.ru



Г. Райков: «Нужно расширять географию электронного голосования, внедрять новые технологии»

полноценному волеизъявлению через Интернет.

В Волгоградской (хутор Петровский Урюпинского района), Вологодской (Вологда) и Томской (село Каргасок) областях избиратели общались о своем выборе, запустив на соединенном с Интернетом компьютере компакт-диск, который они получали на выходе из избирательного участка и на котором содержались варианты ответов. Через Интернет

Xirrus дошел до Тамбовщины

Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина (ТГУ) с помощью компании Syrus Systems обзавелся современной сетью Wi-Fi. Сеть построена на оборудовании Xirrus Wi-Fi Array и позволяет организовать высокопроизводительные Wi-Fi-соединения 10 аудиторий с пяти- и девятиэтажными студенческими общежитиями. Студенты и преподаватели университета получили возможность удаленного доступа к внутренним файл-серверам для электронного обучения и доступа в Интернет.

www.syrus.ru

Уважаемые коллеги,
мы не хотим тратить
рекламное место на
публикацию красивых,
но всего лишь
имиджевых картинок.
Вместо этого мы своими
словами расскажем об
оборудовании.



Александр Геннадиевич Самохин – руководитель проектов по оборудованию SATEL компании Winncom

Радиомодемы компании SATEL

Радиомодемы ставятся на участках телекоммуникационных сетей, где прокладка кабелей слишком затратна или невозможна (например, для обеспечения связи с удаленными или мобильными объектами). В таких проектах мы используем радиомодемы финского производителя SATEL.

В этом году производитель выпустит новую серию модемов – SATELLAR, и мы хотим анонсировать её ключевые характеристики.

Радиомодем интересен тем, что позволяет передавать информацию непосредственно по TCP-протоколу и использовать Ethernet-интерфейс. Теперь инженеру не надо заботиться о совместимости и конвертации протоколов и он может сконцентрироваться только на настройках самих приложений.

Семейство SATELLAR изначально разрабатывалось для широкого круга пользователей, поэтому у них есть на выбор порты: USB, RS232, RS485 или RS422.

Радиомодемы SATELLAR проходят тестирование и сертификацию, о завершении которых мы сообщим на нашем сайте. В настоящее время мы предлагаем другие линейки производителя, например серию радиомодемов SATELLINE. В связи с этим прошу обращаться в наш проектный отдел. Я дам информацию о характеристиках оборудования, а также расскажу о реализованных проектах, на основе которых вы сможете построить свою сеть. Мой мобильный телефон 8-916-189-86-55
Офисный телефон (495) 650-6239
e-mail a.samokhin@winncom.ru



Радиомодем
SATELLAR

Поставки оборудования компании SATEL производит дистрибьютор – компания Winncom Technologies 115093, Москва, Партийный пер., д. 1 корп. 11, офис 319 тел. (495) 650-6239 sales@winncom.ru www.winncom.ru

«Ведро» холодной воды для ЦОДа

приготовила «HTS-Москва», реализовав для компании «Ай-Техо» систему охлаждения дата-центра «Траст-Инфо», имеющего общую площадь 1600 м². Система охлаждения построена на основе прецизионных кондиционеров фирмы Stulz, в которой используются двухконтурные модели ASD CW2 с водяными теплообменниками. Водяное охлаждение с резервным контуром охлажденной воды обеспечивает безостановочную работу системы кондиционирования. Дополнительным источником резервирования служит аккумулятор – резервуар холодной воды емкостью более 2000 м³, который в случае отключения кондиционеров позволит более четырех часов поддерживать температурный баланс в серверных залах «Траст-Инфо».

www.hosser.ru

Регионалы приобрели серьезного союзника

Деятельность Ассоциации региональных операторов связи (АРОС), которая более 10 лет отстаивает интересы малых и средних компаний отрасли, получила поддержку в «верхних эшелонах» законодательной власти.

На годовом общем собрании ассоциации выступил Глеб Фетисов, член комиссии Совета Федерации по естественным монополиям, указавший



Г. Фетисов: «До сих пор участникам рынка не понятно, почему одним выделяются частоты, а другим – нет»

на «белые пятна» в отраслевом законодательстве, заполнять которые он готов совместно с АРОС. В числе таких проблем Г. Фетисов назвал определение сроков и порядка рассмотрения заявок на выделение частот, а также согласование ряда требований Градостроительного кодекса с практикой проектирования и развертывания сетей связи.

www.rrto.ru

Под одну гребенку

«причесал» все свои филиалы «Северо-Западный Телеком», переведя их на централизованное биллинговое решение от «Петер-Сервис». Установленная информационно-биллинговая система, заменившая многочисленные разнотипные продукты, включает в себя автоматизированную систему расчетов PETER-SERVICE BFN, высокоскоростной сервер тарификации PETER-SERVICE HRS, систему управления контактами PETER-SERVICE CRM_CMS, систему взаиморасчетов PETER-SERVICE ITC и ряд других продуктов, обеспечивающих расчеты и обслуживание абонентов. В результате оператор получил возможность перейти к эксплуатации информационных систем филиалов на основе единого центра в Санкт-Петербурге, стандартизировать бизнес-процессы и повысить их гибкость.

www.billing.ru

Кбайт цитаток

«Государство не холдинг, Путин не менеджер. Но аналогии с корпорацией есть»

«Экономика – не наука, потому что никто не может измерить глубину кризиса, даже специально назначенные люди»

«Люди не любят, когда сложно. Даже те, кто любит новые технологии»

«Интернет делает все, чтобы пролезть в телевизор. А навстречу телевизоры лезут в Интернет. И все эти проекты запускаются не операторами, а производителями оборудования»

«На СТВ-2009 много новых интересных нишевых каналов. Очень жаль, что в следующем году мы их не увидим, потому что они, скорее всего, закроются»

«Если бы сигнал спутника мог проходить хотя бы за первую стену в дом без "тарелки", то спутник убил бы всех, раз и навсегда. Остался бы проводок для Интернета – только для интерактивных услуг»

«Кризис – это очень хорошо. Люди будут меньше тратить на поездки за рубеж, на музеи – все это мы покажем им по телевизору»

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



СВЯЗЬ-ЭКСПОКОММ-2009

<http://www.svyazexpo-online.ru/>

**Информационный центр выставки «Связь-Экспокомм-2009»
Павильон 2, зал 2**

- информация об участниках выставки
- программа мероприятий
- размещение пресс-релизов и новостей участников выставки
- интервью и обзоры

на сайте Информационного центра www.svyazexpo-online.ru в режиме реального времени

Совещание с 10 регионами по цене 1 авиабилета станет реальностью с услугой «Аудиоконференция»

У каждой бизнес-задачи есть несколько решений. Именно сейчас важно выбрать то, которое повысит эффективность работы Вашей компании. Подключив услугу «Аудиоконференция», Вы сможете проводить совещания с 10 регионами по цене, не превышающей стоимость авиабилета. Таким образом, Вы сохраните высокий уровень деловой активности даже при нулевом бюджете на командировки.

Яркие решения для бизнеса

8-800-700-1234 | b2b.beeline.ru



Билайн®
Бизнес

Зимняя оттепель?

Период с 28 апреля 2008 г. по 21 января 2009 г. может быть занесен в Книгу рекордов радиочастотного спектра. За почти сорокалетнюю историю своего существования Государственная комиссия по радиочастотам еще ни разу так долго не отдыхала между своими заседаниями.

А, может, отдыхала не зря...

Этот «отпуск» не был бы так заметен, если бы продолжал действовать механизм принятия оперативных решений ГКРЧ, который замечательно работал более 30 лет, пока не был сломан в 2004 г. после вступления в силу нового закона «О связи». Интересно, что буква закона ничего такого не «прописывала», но вот ее чиновничье-административная интерпретация...

Однако – к теме. Январское заседание ГКРЧ – событие эпохальное не только в силу того, что его ждали более девяти месяцев. На нем рассматривались весьма острые вопросы и был принят ряд непростых решений. Не касаясь всякого рода текучки и бюрократических изысков, остановлюсь лишь на том, что заслуживает внимания читателей.

На мой взгляд, главное решение января – «О порядке использования полосы радиочастот 2300–2400 МГц для мобильного широкополосного беспроводного доступа». Впервые ГКРЧ признала ресурс для ШБД ограниченным, а это значит, что в соответствии со ст. 31 закона «О связи» радиочастоты будут выдаваться по итогам открытого конкурса. Это огромный шаг вперед к цивилизованным порядкам и сближению с международными правилами. Хотя решение – еще не конкурс. Администрации связи предстоит нелегкий поиск точек соприкосновения с силовыми ведомствами, представители которых (на данном заседании) почему-то активно возражали против применения ст. 31 именно в этом диапазоне частот. А ведь закон, как известно, для всех полюс частот един.

Говорили на заседании о возможном проведении конкурсов и в других полосах WiMAX, однако там ситуация намного сложнее. Во-первых, неясно, будет ли жив WiMAX к тому времени, когда завершится анализ загрузки спектра в этих полосах; во-вторых, частоты, которые можно будет без опасения выставить на конкурс, еще придется поискать.

Другое важное решение – о цифровом звуковом вещании. Как ни странно, именно звуковое вещание первым получило пропуск в цифровой мир. А вот телевидение, несмотря на всю шумиху вокруг цифровизации, неистовую борьбу за место в мультиплексах, дискуссии о том, кто должен платить за цифровые телевизионные приемники, и прочую суету, буксует, вязнет в болоте бюрократических проволочек, тонет в ворохе куртуазных концепций и из последних сил цепляется за старые аналоговые технологии.

Интересно, что более года назад ГКРЧ приняла решение о «замораживании» назначений новых частот для аналогового и цифрового телевидения. Тогда ко-

миссия запретила даже принимать к рассмотрению новые заявки и разрешила продолжить только уже начатые на тот момент работы по расчету ЭМС. Кажется, 13 месяцев – срок вполне достаточный, чтобы обработать все документы, принятые на рассмотрение до 17 декабря 2007 г.

Но оказалось (согласно докладу директора департамента цифрового телевидения), что по каким-то неведомым причинам в радиочастотной службе скопилось более 10 тыс. заявок на цифровые и аналоговые каналы, заключения по которым вещатели еще не получили. И заключения эти лежат где-то в недрах бюрократического аппарата, ожидая решения ГКРЧ. Почему? Для тех, кто «понимает в частотах», ситуация более чем странная, никоим образом не вписывающаяся в правовое поле регулирования использования радиочастот в России. И тем более удивительная, что для того, чтобы отдать эти документы операторам, решения ГКРЧ никогда не требовалось. Поэтому, как и следовало ожидать, члены комиссии попросили департамент ЦТВ с ней разобраться и доложить о результатах на следующем заседании комиссии.

Такой внимательный подход радует и дает основания полагать, что новый состав ГКРЧ намерен регулировать спектр не «по понятиям», а именно так, как того требует Регламент радиосвязи – на основе справедливого и равноправного доступа к ресурсам всех пользователей.

Еще одно приятное событие январского заседания – упрощение процедуры получения частот для радиорелейных систем диапазона 8 ГГц. В ситуации, когда на получение частот уходит иной раз до двух лет, а число согласующих ведомств и необходимых документов постоянно увеличивается, упрощение процедуры – скорее исключение из правил и поэтому позволяет надеяться на потепление радиочастотного климата.

И, наконец, долгожданное дополнение перечня разрешенных для ввоза радиоэлектронных средств. Здесь главное – не сам перечень, а тот факт, что ГКРЧ признала несуразность этого документа и поручила таможенному комитету разработать и согласовать такие правила ввоза, которые не заставляли бы дилеров нервно вздрагивать от слов «радио» и «ГКРЧ» и не требовали бы собирать Государственную комиссию (состоящую, между прочим, из вторых лиц трех десятков министерств и ведомств), чтобы разрешить ввозить в Россию новый тип радиоуправляемых игрушек для дошкольников.

Борис ПЕТРОВ

ОТКАЖИТЕСЬ ОТ РЕШЕНИЯ ЧАСТНЫХ ЗАДАЧ АВТОМАТИЗИРУЙТЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

В условиях стремительных перемен в экономике компании в первую очередь озабочены поддержкой бизнеса. Но нельзя забывать и о долгосрочных перспективах его развития. Концепция SmartSOA и IBM WebSphere помогают внедрить сервис-ориентированную архитектуру и оптимизировать инфраструктуру в короткие сроки, что позволяет заметно снизить издержки, повысить эффективность бизнес-процессов и конкурентоспособность предприятия.

Подробнее на ibm.com/software/ru/smartsoa



WebSphere

Девятый вал Mobile World Congress

Образ гигантской волны, накрывшей в этом году Mobile World Congress (MWC) в Барселоне, можно трактовать по-разному: как всемирный экономический кризис, как подъем технологии LTE (Long Term Evolution) либо как безбрежное море гаджетов: сотовых телефонов, iPhone'ов, смартфонов, коммуникаторов, где первый среди равных – свеженький Android.

Несмотря на всемирные финансовые трудности, MWC-2009 в весе особо не убавил: число экспонентов около 1300 (в 2008 г. – 1400), посетителей – 47 тыс. (в 2008 г. – 55 тыс.) из 189 стран, из них 2800 – главы компаний.

Примой форума-2009 стала Qualcomm благодаря чипсетам серии MSM7xxx и Snapdragon, поддерживающим основные ОС мобильных устройств и технологии HSPA+ и LTE. Прошлогодние точечные зоны WiMAX дополнили многочисленные фемтосоты (и даже суперфемтосоты) LTE, развернутые на стендах производителей.

За всеобщее братство

Все должны сей же час побрататься:
Правый с левым, черный с белым...
Скромный с хамом,
«Спартак» с «Динамо»...

Т. Шаов. Идея всеобщего братства

Даже в условиях кризиса телеком не теряет присутствия духа. Топ-менеджеры Ericsson, «ВымпелКома», Telecom Italia, Telenor Group, China Mobile и Earth Institute at Columbia University подчеркивали стимулирующую роль мобильной связи для мировой и национальных экономик. Дебютировавший в качестве члена правления GSMA глава «ВымпелКома» А. Изосимов сравнил мобильную связь с «нефтью экономики», способной повысить валовой национальный доход. Именно мобильная связь, считает Р. Конвей, руководитель GSMA, позволит преодолеть цифровое неравенство и увеличить эффективность производства за счет внедрения hi-tech-приложений, в том числе использующих мобильную связь. И хотя практически все операторские рынки (за исключением Китая) замедлили темпы роста, никто не подвергает сомнению необходимость развития собственных инфраструктур.

Но неразрывная связь с частотным ресурсом порождает регуляторные ограничения. В ЕС они совсем не

радуют европейских потребителей спектра, да и производителей оборудования тоже. «Дайте нам свободу и не вмешивайтесь в бизнес – именно такая помощь требуется от государства оператору», – считает глава Telecom Italia Ф. Бернабе.

GSMA определилась в запросах: мобильной связи нужны дополнительные частотные ресурсы для обеспечения работы широкополосных сервисов. Хотя бы четверть цифрового дивиденда (диапазона 700 МГц) должна достаться мобильной связи, и этот спектр следует гармонизировать для применения во всем мире.

Еще одна антикризисная тенденция – консолидация усилий. Если ранее конкуренты-производители обожали лишь заказчиков-операторов, а последние отнюдь не жаловали друг друга, то сейчас первые стремятся к альянсам и в области совместных операторских проектов, и в сфере разработок, а вторые призывают коллег объединиться в борьбе за абонента под флагом предпочтений (снижение тарифов на ряд сервисов или некоторые из них – бесплатно). Столь же важно «дружить» против национальных регуляторов, сдерживающих своими неразумными, на взгляд операторов, мерами развитие широкополосных технологий сотовой связи.

Консолидация происходила прямо на MWC. Nokia, много лет лелеющая лишь Symbian, согласилась допустить в свои устройства Microsoft Windows Mobile 6.5. Более того, теперь она дружит с Qualcomm, чей чипсет появится в новых UMTS-устройствах на базе Symbian. О других альянсах см. www.iks-media.ru/news/world_news.

LTE всем поможет, или Deja vu?

Наука умеет много гитик.

Л. Кассиль. Кондуит и Швамбрания

Если в прошлом году в Барселоне царил WiMAX, то в этом старую игрушку отложили в ящик. Все дружно кинулись к новенькой, еще не полностью специфициро-



А. Изосимов: «Инвестиции в инфраструктуру замораживать нельзя – это равносильно смерти оператора»

ванной: стандарт не утвержден ETSI, спецификации для абонентских устройств ожидаются не ранее конца 2009 г. Не было ни одного вендора, не предлагающего «первое в мире» LTE-решение: Alcatel-Lucent, Ericsson, Huawei, Motorola, Nokia Siemens Networks, NEC, Nortel и др. В той же команде – производители коммутационного оборудования, полностью готового к работе с LTE (RAD, Cisco, Tekelec и др.), и измерительной техники (Agilent, Tektronix и др.). Правда, с частотами пока не ясно: одни компании делают LTE для диапазона 2,6 ГГц, другие, ссылаясь на существующие спецификации, – для 700 МГц и 2,1 ГГц. Между прочим, европейцы надеются на цифровой дивиденд, а вот на что рассчитывать российским операторам, похоже, сегодня не скажет никто.

Главным двигателем победного марша LTE оказался даже не ее «родитель» Ericsson, а Qualcomm, создавший для нее Snapdragon, позволивший показать в Барселоне значение пиковой скорости в 28 Мбит/с (прием) для видеопотока в сети HSPA+ и LTE (на Toshiba TG01 Smartphone, Wistron's PBook и CP610).

Демонстрации LTE проходили практически у всех производителей. NSN ограничилась режимом nomadic в рамках стенда, развернув базовую сеть на основе продуктов, входящих в LTE-решение Evolved Packet Core – Flexi Network Server и Flexi Network Gateway, и терминала на базе чипсета Qualcomm. Motorola проводила LTE-тур на соседних с Fira улицах, установив видеокамеры на стенде и автомобиле, а БС – на одном из зданий. Поток видео в режиме реального времени между павильоном в Барселоне и офисом T-Mobile в Бонне, было реализовано на базе LTE-оборудования Nortel и LTE-терминала LG Electronics. Единую LTE-систему, способную работать в TDD- и FDD- режимах, предложила Huawei. Тестовые зоны имели сходные характеристики: работа в диапазоне 2,1 (или 2,6) ГГц в канале 10 МГц, скорость при приеме 20 Мбит/с, при передаче – 15 Мбит/с, задержка не выше 1 с. Шлюзы, коммутаторы, БС и даже абонентские устройства – все это производители сотового оборудования показывали, а операторы приветствовали, уповав на социальные сети, вещание, фотогалереи.

Но эйфорию по имени LTE разделяли не все. Звучали слова о необходимости серьезной адаптации сетевой архитектуры к требованиям широкополосных фемтосетей LTE, особенно если на одной территории их требуется много, а также опасения задержки выпуска абонентских устройств, как это было с WiMAX.

А что же WiMAX? Одни крупные вендоры закрыли для себя этот проект, переключившись на LTE. Однако основные разработчики WiMAX (Intel, Cisco, Alvarion, NSN, Alcatel-Lucent, Motorola, ZTE, и Huawei) подтвердили намерения инвестировать в данную технологию, хотя и отметили замедление развертывания WiMAX-сетей из-за финансового кризиса. Сегодня на рынке нет недостатка в абонентских устройствах разной ценовой категории от продвинутых типа Samsung SPH-P9200 с раскладывающейся клавиатурой до простеньких USB-модемов за реальные \$100 за штуку.

Однако Р. Конвей высказался о WiMAX вполне однозначно: «LTE – наше будущее, а WiMAX остается играть



роль второго плана». С ним не согласился К. Нагар (Alcatel-Lucent), полагающий, что у каждой технологии своя задача и в будущем появится оборудование, способное работать и в LTE-, и в WiMAX-среде. Безусловно, WiMAX рассматривался сотовым сообществом как извне привнесенное, поэтому и восторженная реакция на LTE была неизбежна. Вместе с тем, по мнению ряда производителей (Motorola, NSN), рынки этих технологий, хотя и различны (LTE – B2C, WiMAX – B2B), но взаимно пересекаются и границы между ними весьма расплывчаты.

Ограниченный контингент

Нас мало, но мы в тельняшках.

Из морского фольклора

Наиболее массовым десантом в Fira Barcelona был, безусловно, китайский. От России – «ограниченный контингент» производителей. CBOSS, в русле тенденций универсальной оплаты, предложила в качестве антикризисной конвергентную программно-аппаратную платформу CBOSSconvergence3. На ниве биллинга засветился и «Ситроникс» с FORIS OSS, поддерживающей конвергентные решения операторов и позволяющей внедрять VAS.

Изящное решение мирового уровня FotoTranslate для мобильных устройств от ABBYY умеет переводить с немецкого, французского, испанского и русского языка на английский и обратно, а также с английского на испанский, аккумулировав две технологии компании: оптического распознавания и лингвистический анализ.

ПО Mobile Security 8.0 «Лаборатории Касперского» способно найти трубку и защитить ее от вора. SMS-Find помогает установить точное местонахождение потерянного смартфона (при наличии в нем модуля GPS), отослав сообщение с паролем на его номер (ответ – координаты в Google Maps). Модуль «Антивор» позволяет дистанционно блокировать доступ к устройству или полностью очистить его память, отправив кодовое SMS-сообщение на свой номер.

Галина БОЛЬШОВА,
Барселона–Москва

Быстро, вкусно, доступно

Девиз фастфуда неожиданным образом стал негласным девизом 11-й выставки CSTB-2009. Разгядев поверх голов на открытии выставки призыв с удовольствием перекусить, новый глава РТРС Алексей Васьмирович Малинин, конечно же, пошутил, но оказалось – в точку. Именно эти простые житейские постулаты как нельзя лучше соответствуют статусу индустрии эфирного, кабельного и спутникового ТВ, чей главный потребитель – семья.

Шутки шутками, но выставка удалась. Не помешали ни пресловутая удаленность «Крокуса», ни 20-градусный мороз, ни очереди на автобус, ни назойливость таксистов. По свидетельству президента Ассоциации кабельного ТВ России Ю. Припачкина, ни одна организация не отказалась от участия и появились новые экспоненты. Итог – более 500 компаний-участниц, практически полные конференц-залы, отсутствие мест в гардеробе и толкотня посетителей возле стендов. Короче, мечта любого организатора. Почему? Да потому, что выставка – с разумными вкраплениями шоу и медийных лиц – имеет четкую нишу, неполитизирована, лишена пустого пафоса и озабочена решением профессиональных проблем. Этот редкий и удачный «коктейль» делает CSTB, на мой взгляд, лучшей специализированной выставкой в отрасли.

ФЦП: больше чем предчувствие

Если CSTB-2008 прошла под флагом утвержденной Концепции развития телерадиовещания России (см. «ИКС» № 3'2008, с. 28), то выставка этого года жила в предвкушении принятия ФЦП «Развитие телерадиовещания в РФ на 2009–2015 годы», переживавшей последние согласования в правительстве.

Как известно, соцпакет, обязательный для распространения, удалось ограничить 8 каналами и 4 радиостанциями. В него вошли Первый канал, «Россия», «Вести плюс», «Культура», «Спорт», НТВ, Пятый канал, «Детский канал», а также «Маяк», «Радио России», «Вести FM».

По словам А. Малинина, России достаточно 20 эфирных каналов («каналов должно быть столько, сколько выдержит рынок»), а региональному контенту найдется место во втором мультиплексе, который, как и третий, пока не сформирован.

Цифровой эфир начнет шагать по стране не из центра, а с восточных и западных границ: есть риск потерять частоты в приграничных районах при освоении цифрового ТВ соседними государствами. В 2009 г.

РТРС выделяет 1 млрд руб. из собственных средств и уже ведет работы в Калининградской, Ленинградской, Курской областях и на Дальнем Востоке. «Не могу сказать, что мы с нетерпением ждем реализации программы цифровизации, – поделился скепсисом представитель дальневосточной ассоциации кабельного ТВ А. Козицкий. – Но мы ее переживем и будем развиваться». А И. Пономарев, председатель подкомитета по технологическому развитию Комитета Госдумы по информационной политике, удивил, скажем так, прагматизмом при обсуждении программы развития цифрового TPВ на круглом столе CSTB-2009: «Чем больше зрелищ, тем меньше хлеба надо». Если это негласный лозунг программы – однако...

На поле цифрового бизнеса в ТВ, где уже довольно давно действует спутниковое и кабельное ТВ, вступает государственный игрок РТРС, гендиректор которого Малинин заявляет: «Я не представитель власти, я представитель бизнес-сообщества». «Цифровое ТВ как гражданский лозунг – это только лозунг. Мы все занимаемся бизнесом. Никакие лозунги не смогут двинуть цифро-



Перед красной ленточкой. Будет нескудно! Замминистра связи и массовых коммуникаций Д. Северов, Ю. Припачкин, А. Малинин

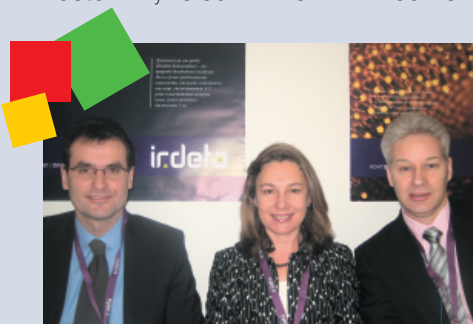
Интервью на стенде

Компания Irdeto участвует в выставке CSTB уже в седьмой раз – и, как говорит Д. ИЛЛИН-ГУОРТ, директор по продажам Irdeto в Восточной Европе и СНГ, с самого начала компания решила обратить на себя внимание ярким, большим стендом.

– Результат: если пять лет назад у нас было всего два клиента в СНГ, то сейчас их уже 25. В этом году ожидается еще несколько интересных контрактов. Наибольшую долю доходов в России нам приносят системы условного доступа для спутникового ТВ.

– Недавно Irdeto приобрела несколько компаний, что позволило расширить линейку ее продуктов. Как это отразилось на бизнесе компании в регионе Россия и СНГ?

– На прошлой CSTB мы представляли платформы middleware; теперь это решение полностью интегрировано в систему условного доступа Irdeto – и уже есть клиенты в Москве



Команда Irdeto на CSTB-2009:

«Теперь – не только условный доступ»

и в Киеве, использующие эти системы комплексно. Мы можем также продавать систему биллинга Irdeto BSS (ранее IBS Interprit) для платного ТВ. К слову, с «Орион-Экспресс», где установлена система условного доступа Irdeto, сейчас ведем переговоры о внедрении Irdeto BSS. В этом году вы увидите большое развитие в области безопасности софтверных решений для IPTV, и у нас есть для этого сектора рынка «секретное оружие» – компания Cloakware. Остальное мы не можем сказать, это пока секрет...

Л. П.

вое ТВ», – поддерживает его А. Семриков, глава холдинга платного ТВ «ЭР-Телеком».

Стороны-конкуренты обещают быть лояльными друг к другу. А. Малинин призывает к сотрудничеству мобильных и региональных кабельных операторов. «Платное ТВ – бесплатная реклама цифровых пакетов», – говорит Ю. Припачкин, президент АКТР, за которой 15 млн домохозяйств, имеющих доступ к цифровому платному ТВ, объем рынка в \$800 млн и планы роста в 2009 г. на 20%. Мобильное ТВ в версии HSPA и мобильного WiMAX специалисты называют потенциальным серьезным конкурентом эфирным вещательным сетям и отмечают хорошую «картинку» у Yota-TV.

Так что же – мобильный конкурент?

«В России сегодня нет ни одного успешного проекта мобильного ТВ», – убеждена И. Шальто, гендиректор компании More, эксклюзивного поставщика контента для Yota-TV. В числе причин – отсутствие в российском законодательстве такой категории, как мобильное ТВ, невысокий интерес телевизионных каналов к приобретению прав на мобильное ТВ и др.

Как известно, проект Yota-TV на основе мобильного WiMAX, запущенный в сентябре 2008 г., работает в Москве и Петербурге на некоммерческой основе. И, по словам И. Шальто, в ближайшем будущем услуга платной не станет. Yota-TV

обещает каждому абоненту до 10 Мбит/с на скорости движения автомобиля 120 км/ч. В сети 17 каналов, основные жанры – новости, развлечения, музыка. В планах – расширение географии и рост числа каналов до трех десятков.

Для сотового оператора мобильное ТВ – допслуга, VAS. «Рынок сотовых абонентов ограничен», – напоминает А. Черников, гендиректор компании «Доминанта» (ГК «ВымпелКом»), которая в прямом вещательном канале использует цифровой ТВ-стандарт DVB-H, а обратным каналом служит сеть сотового оператора. «Даже хоккейный матч можно смотреть на экране мобильного телефона: видно всё, даже шайбу!» – уверяет А. Черников. На начало 2009 г. «Доминанта» обслуживала 96 тыс. абонентов, транслировала до 15 каналов, распределенных в три пакета, располагала 35 базовыми станциями в Москве с проникновением до второй стены.

Вот эта «вторая стена» и может стать камнем преткновения для мобильного ТВ. «Абонент не будет считать стены», – говорит А. Горбунов, вице-президент «Комстар-ОТС». А любые проблемы с телевидением, традиционно услугой очень высокого качества, могут транслироваться на имидж оператора. Так что вопросы конкуренции цифрового эфирного и мобильного ТВ, как и выполнение ФЦП, можно будет отнести до 2015 г.

Наталья КИЙ

HDTV набирает обороты

Сегодня уже три оператора платного ТВ – «НТВ-Плюс», АКАДО, «Система Масс-медиа» – совмещают SD- и HD-вещание. У каждого – примерно по 10 тыс. HD-подписчиков. Всего 30 тыс. – капля в телезрительском море, конечно. По словам О. Колесникова, технического директора «НТВ-Плюс», в общемировой практике 12–13% абонентов цифрового ТВ становятся подписчиками HDTV. Поскольку сегодня у каждого из трех операторов эта доля составляет около 2%, можно предположить,

что в скором времени число HD-подписчиков возрастет пятикратно.

А если учесть, что та же АКАДО начала HD-вещание лишь в октябре 2008 г., ее «десятка» показывает самую высокую динамику роста абонентской базы ТВЧ. По словам Д. Лобанова, управляющего директора «АКАДО-Столица», отличительной особенностью HDTV этого оператора является то, что вещание в формате высокой четкости он начал сразу на всей сети. «Самая большая работа была проведена в части выбора HD-

каналов и заключения договоров с их правообладателями, – заметил Д. Лобанов. – На сети КОМКОР большого объема работ выполнять не пришлось, что говорит о ее высоком потенциале: мы легко расширим существующий список из 6 HD-каналов, просто заключив новые договора, но отнюдь не меняя топологию или инфраструктуру сети».

Если еще год-два назад в дискуссиях о перспективах HDTV в России голоса скептиков звучали громче призывов апологетов ТВЧ к переходу на цифру сразу в формате высокой четкости, то сегодня эта мысль, похоже, вполне обжила в сознании ТВ-сообщества. Д. Лобанов ожидает, что HDTV станет драйвером развития компании в нынешнем году. По мнению О. Колесникова, реализация ФЦП развития телерадиовещания даст уникальный шанс «продвинуть ТВЧ ближе к людям». «Поскольку уже развито HD-производство и распространение, я призываю перешагнуть через ступеньку: уже сейчас переходить от аналогового ТВ не просто к цифровому, но и к ТВ высокой четкости», – заявил технический директор «НТВ-Плюс». На что А. Кудрявцев, гендиректор ЦТВ, ответил: пока HDTV не станет бесплатным и не будет легко распространяться, реальной массовости ожидать не стоит.

Впрочем, А. Малинин не сомневается: каналы ТВЧ обязательно появятся и в свободном доступе. Так, например, канал высокой четкости недавно был сформирован в ВГТРК на базе контента каналов «Спорт», «Культура» и «Россия». «Со стороны РТРС были даже установлены передатчики, в том числе в Москве и в С.-Петербурге, – заметил он. – Канал был готов к выходу в эфир, но, к сожалению, кризис его немножко подкосил».

Продвижением HDTV «в массы» занимается и компания HD Media, производящая три HD-канала. Ее гендиректор Г. Гадиян рассказал о проведенных накану-

не CSTB испытаниях сетей цифрового ТВ стандартов DVB-T и DVB-H с передачей в одном ТВК сигналов HDTV, SDTV и мобильного ТВ (подробности – на www.iksmmedia.ru). По результатам этого эксперимента его участники – Тверской филиал ФГУП РТРС, «Телеком», «НПК ЭРА», «Техносервь», SIDSA (Испания), в частности, рекомендовали: «В целях увеличения количества ТВ-сервисов, передаваемых в одном ТВК, использовать только абонентские приставки, поддерживающие режим иерархической модуляции и HDTV; использовать в процессе видеопроизводства региональными телекомпаниями формат HDTV независимо от используемого стандарта вещания HD или SD».

Все участники ТВ-рынка сходятся во мнении, что сегодня единственным сдерживающим фактором развития ТВЧ в России остается дефицит HD-контента. Пять-шесть каналов – всё, что могут на данный момент предложить российские телепроизводители. Из зарубежных на российский рынок поставляет «сборный» HD-канал Voom HD компания Zonemedia Enterprises Ltd. (Chello Zone). По словам гендиректора представительства Zonemedia

в России и СНГ В. Суфана, в настоящее время канал распространяется в сетях АКАДО и НКС (в С.-Петербурге); ведутся переговоры с рядом других операторов. «Если в течение года канал станет набирать подписчиков в нормальных темпах, то компания будет готова предоставлять полностью нишевые HD-каналы», – заметил В. Суфан. При этом, по его мнению, главная проблема поставки зарубежных каналов на российский рынок – «трудности перевода»: цифровой звук слишком дорог, поэтому зарубежные HD-каналы идут в основном в непереведенном виде.

Очевидно, что эта проблема в одночасье не решится...

Лилия ПАВЛОВА



No comments...

Меню для гурманов

■ «Дженерал ДейтаКомм» впервые приняла участие в CSTB, представив линейку абонентских приставок GDC IPSTB-xxx, предназначенных для применения в сетях цифро-



вого вещания IPTV (для приема видеосигнала, передаваемого по сети передачи данных и упакованного с использованием MPEG-2, H.264/AVC, VC-1 в разрешениях SD и HD). Кроме того, на стенде компании были продемонстрированы приемники цифрового эфирного ТВ стандарта DVB-T (DVBT101, DVBT201, DVBT202), предназначенные для приема как открытых, так и закрытых программ в форматах MPEG-2, MPEG-4, в разрешениях SD и HD.

■ D-Link и «Нетрис» (торговая марка IPSOFT) представили совместное комплексное решение для предоставления услуг цифрового интерактивного ТВ. Основные его элементы – платформа управления сервисами IPSOFT iVision IPTV Middleware, видеосервер IPSOFT iStream и приставки DIB-120 производства D-Link.

■ «Важны не столько решения, сколько их экспертиза», – заметил З. Киракозов («АМТ-ГРУП»), демонстрируя новинки российского рынка в области интегрированных сервисных multiplay-платформ и NGN. Первая – цифровая головная станция для гибридных сетей IP/HFC производства Arpear TV, имеющая российский сертификат CCC. Специалисты «АМТ-ГРУП» разработали для нее систему внешнего управления AMT Mediator, обеспечивающую внутреннее резервирование модулей головных станций, портов и сервисов, управление параметрами модулей и интеграцию головных станций в системы NMS верхнего уровня, а также совместно

Контент: show must go on?

Впрочем, как показал фестиваль World Content Show, целый ряд телепроизводителей – и зарубежных, и российских – предлагают или готовы предложить в самое ближайшее время контент для ТВ высокой четкости.

Так, например, А. Силин (АСКОН) сообщил, что операторам платного ТВ, которые будут доставлять своим абонентам телеканалы Eurosport и Eurosport 2, правообладатель без взимания дополнительных лицензионных отчислений предоставит еще и канал Eurosport HD. В предлагаемом компанией АКАДО пакете «Созвездие HD» значится и начавший выходить с 1 декабря 2008 г. информационно-аналитический канал «ЭкспертТВ», ориентированный на деловую аудиторию. Спутниковый телеканал «Кинопоказ HD» предлагает телекомпания «Первый ТВЧ» (С.-Петербург).

Из 30 производителей ТВ-контента – участников фестиваля примерно треть российские. Помимо нового продукта медиахолдинга «Эксперт», за короткий срок сумевшего «прописаться» в сетках вещания 11 российских кабельных операторов, в World Content Show участвовал музыкальный канал А-One – Первый Альтернативный. Его презентацию эффектно провел генеральный продюсер М. Козырев. Свои нишевые неэфирные телеканалы – «Охота и рыбалка», «Здоровое ТВ», «Драйв», «Усадьба» – с аудиторией более 20 млн человек представил «СТРИМ-Контент».

Появление новых российских производителей ТВ-контента отрадно, поскольку у нашего телезрителя уже сформировалась устойчивая потребность в просмотре

программ и каналов отечественного производства. В особенности это касается телеканалов для детей и подростков. Их, как сегодня многие признают, пока не хватает. Пять из шести представленных на презентациях World Content Show в категории «Детский канал», зарубежные – Jetix Family, Cartoon Networks, Nickelodeon, KIDS CO, Tiji/Gulli. Каждый из них русифицирован, включает в себя как популярные развлекательные, так и обучающие программы, а также фильмы для семейного просмотра. Но все-таки хотелось бы растить наших малышей на родной, российской почве. Таковую почву дает круглосуточный детский канал «ТелеНяня». Специально для него Первый канал готовит ряд программ собственного производства.

Пример удачной телепродукции, ориентированной на молодежь от 13 до 18 лет, – интерактивный спутниковый ТВ-канал Teen TV производства компании «Первый ТВЧ». Темы для ток-шоу «Дети против взрослых» предлагают сами подростки на форуме,

в телечате и в SMS-сообщениях.

По мнению Н. Сидоренковой, директора и режиссера продакшн-студии «Первый ТВЧ», при создании тематических каналов производитель пользуется свободой творчества, имеет возможность мобильно реагировать на запросы телезрителей и даже экономить средства, активно используя при подготовке программ присланные ими видеосюжеты. А потому, считает она, даже кризис не в состоянии остановить процесс производства такого контента.

Александра КРЫЛОВА



Представлять новый детский канал JimJam на CSTV приехал из Англии его герой Боб Строитель

Меню для гурманов

с Arpear TV реализовали в головной станции ТВ-стандарт Secam D/K. Другая новинка – медиаплатформа Edge MG производства Veraz, обладающий уникальным набором алгоритмов оптимизации передачи речевого трафика по сетям IP и TDM с возможностью уплотнения потока до 1:16.

■ **NXP Semiconductors** демонстрировала на выставке свои новейшие решения – абонентские приемники цифрового сигнала в форматах MPEG-2 и MPEG-4, разработанные специально для российского рынка. Линейка включает в себя и недорогое «массовое» решение с поддержкой MPEG-4 DVB-T, и платформу STB236: H.264/VC1 HD DVB-S2, которая поддерживает HDTV, декодирование, включая DivX Hi Res, все основные стандарты безопасности, а также HDMI-выход.

■ К стенду компании **ТКС**, выставившей оптическое кроссовое и коммутационно-распределительное оборудование собственного производства, посетителей как магнит притягивал

новый аппарат для сварки оптических волокон Fujikura FSM-60S. Он способен работать в неблагоприятных полевых условиях: на запыленных чердаках, в подвалах и канализации с высокой влажностью, на открытом воздухе при температурах от –10° до +50°, в цехах, где в обычной пыли присутствуют металлические частицы. Новый аппарат выдерживает падение с высоты 75 см, т.е. – из рук монтажника или с рабочего стола, не боится вибрации и ударов. Fujikura FSM-60S сваривает как обычные одномодовые (G.652) и многомодовые (G.651) оптические волокна, так и волокна для FTTx (G.657)



А. Тонков (ТКС): «Fujikura FSM-60S более защищен, чем сварочные аппараты 50-й серии»

Кризис x кризис = стабильность?

Парадокс: острая нехватка спутниковых емкостей во всем мире, скорее всего, поможет спутниковым операторам и производителям КА в условиях мирового финансового кризиса сохранить стабильность своего бизнеса.

На это указывают как планы ведущих поставщиков емкостей по запуску КА, так и основные тенденции в мире спутниковой связи и вещания, ведущие его к мультисервисам. В понятие последних входит передача ТВ, видео, данных, телефонии и доступ в Интернет не только в стационарном режиме, но и в движении.

Сегодня типовой спутниковый канал может обеспечить любые мыслимые сервисы, в том числе интерактивные, на высоких скоростях. Но взамен сложностей уплотнения потока для передачи больших объемов по узкополосным каналам и изысков по их расширению возникают природные проблемы: задержка сигнала, размер приемной антенны. По мнению В. Анпилогова («ВисатТел») отчасти их решение породило тенденцию использования Ка-диапазона (малые антенны), обработки сигналов на борту КА (преобразование сигнала и организация связи между лучами на борту спутника), многолучевых перенацеливаемых антенн и – как результат – расширение спектра услуг от традиционных до мультисервисных. Таких спутников в 2009–2011 гг. будет запущено пять: Intelsat-14, GSAT-4, KA-SAT, YahSat-1B и Viasat-1.

Что же касается планов российских спутниковых операторов, то они, по сути, не изменились. ГПКС с запуском пары «Экспрессов» AM44 и МД частично вос-

полнит потерю емкостей после аварий на двух КА. Количество транспондеров Ка-диапазона на спутниках последующих запусков, по словам К. Дроздовой (ГПКС), – не более двух на каждом. Что касается аренды КА у Eutelsat, то решено использовать не W2 (см. «ИКС» № 12'2008, с. 22), а W1, который, как обещают оба оператора, будет доступен в мае 2009 г.

«Газпром космические системы» (ранее «Газком») уже не говорит о запуске КА «Ямал-300» даже в 2010 г., а надеется на «Ямал-400», конкурс на создание которого объявлен. Таких КА будет два, оба тяжелые: один – 53 транспондера, диапазоны C и Ku; другой – 46, только Ku; планируемые точки – 90° и 55° в.д. соответственно. Сроки запусков не оглашались.

«Интерспутник» в условиях нехватки ресурса расширяет поставки емкостей для ТВ-рынка с помощью КА W7 (Eutelsat, 36° в.д.). Кроме того, как сообщил Ш. Коллар («Интерспутник»), компания преуспела в консалтинговой деятельности, позволившей связать зарубежных заказчиков КА с российским производителем аппаратов НПО ПМ.

Дефицит емкостей заставляет и VSAT-операторов обращаться к зарубежным КА. «Русат» официально объявил, что после запуска КА Intelsat-15 (85° в.д., ЭИИМ в центре – 51,8 дБВт) готов предложить пользователям его ресурс. Аналогичные планы у Romantis, которая на CSTB объявила также о предоставлении VSAT-сервиса на платформе EASTAR UNP-100.

Галина БОЛЬШОВА



Пища для гурманов

■ «Связьстройдеталь» представляла на CSTB-2009 ШКОН-П – многофункциональное комплексное решение xPON для строительства сетей в многоквартирных жилых домах, включающее в себя разветвительные и распределительные кроссы разной емкости, а также оптические абонентские розетки.

На стенде можно было увидеть обновленную линейку городских оптических муфт МОГ с принципиально измененным способом ввода и выкладки волокон монтируемых кабелей и оптический разветвитель на кассете – универсальное решение для муфт и распределительных шкафов, применимое как в пассивных оптических сетях, так и в сетях КТВ.

■ На стенде «Самарской оптической кабельной компании» специалисты интересовались подвесным оптическим кабелем для воздушной прокладки ОКЛЖ-ВС (ВД) типа «8», подходящем для строительства городских сетей ШПД и кабельного ТВ.

Вынесенный силовой элемент из стального троса позволяет подвешивать ОКЛЖ-ВС, содержащий 16 стандартных одномодовых волокон (10/125) с коэффициентом затухания не более 0,36 и 0,22 дБ/км, на опорах воздушных линий связи и линий электропередачи до 35 кВ, а также на контактной сети городского электротранспорта. Кабель ОКЛЖ-ВД имеет вынесенный силовой элемент в виде стеклопластикового стержня, вокруг которого скручены оптические модули и кордели. Важное различие между ними – в допустимой растягивающей нагрузке. Кабель ОКЛЖ-ВС выдерживает 5,5 кН, а ОКЛЖ-ВД – только 3,5 кН.



Интернет-банкинг: две стороны медали

Системы дистанционного банковского обслуживания (ДБО) могут стать для финансовых структур как конкурентным преимуществом, так и зоной повышенных рисков. А в условиях финансового кризиса поворот «медали ДБО» той или иной своей стороной может оказаться решающим аргументом.

Кризисные акценты

Примечательно, что ряд специалистов из региональных банков, зарегистрировавшихся в качестве участников IX международного форума iFin-2009, не смогли на него приехать из-за сокращения командировочных расходов. Так что доклады о программных продуктах и решениях, способных помочь банкам пережить трудные времена, выслушивали представители кредитных организаций, пока не столь остро ощутивших влияние кризиса.

По мнению Н. Местера (Intel), информационные технологии для банков – не панацея. Вместе с тем автоматизация и стандартизация массовых операций позволяют кредитным организациям повысить прибыльность. Кроме того, использование всех возможных каналов реализации и доставки банковских продуктов, включая веб-каналы и сотовую связь, – одно из важнейших преимуществ банков в борьбе за привлечение клиентов.

Правда, для этого, считает М. Коханюк (АКБ «Абсолют Банк»), нужно, чтобы клиент воспринимал банкомат, интернет- и мобильный банкинг не как заменяющие, а как дополняющие друг друга услуги. «Каналы – такой же продукт, который нужно уметь продавать», – убеждена она. И успеха тут добивается тот, кто продает не меню приложений, а простые и понятные способы решения конкретных жизненных ситуаций пользователя. Наградой банку, который помог своим клиентам приобрести такой опыт, станет не только повышение их лояльности, но и рост эффективности каналов ДБО.

ДБО как благо

Ведущие разработчики систем ДБО давно и с нетерпением ожидают роста интереса кредитных организаций к электронным финан-

совым услугам для физических лиц. И iFin-2009 показал, что сегодня в их арсенале есть готовые решения интернет-банкинга, позволяющие банкам быстро и с минимальными издержками обслуживать клиентов. Внедрив, например, решение веб-банкинга на платформе iBank2 от компании «БИФИТ», кредитная организация получает единую точку входа для частных клиентов, в том числе и потенциальных. В режиме онлайн они смогут оплачивать услуги, работать со счетами и картами, депозитами, кредитами и т. д.

В 2008 г. количество пользователей интернет-банкинга выросло. К примеру, стартовавшая в начале года система ДБО Собинбанка SobinDirect к сентябрю вышла на проектную мощность, а общий объем операций, совершенных за год ее клиентами, составил 28,35 млн руб.

Меткомбанк, начавший развивать дистанционное обслуживание клиентов с создания системы по приему платежей населения на базе процессингового центра компании Compass Plus, решил внедрять интернет-банкинг для розничных клиентов уже в условиях кризиса. А еще, по словам А.В. Понкина, начальника управления ИТ, этот уральский банк интегрирует ресурсы процессингового центра и своей CRM-системы, чтобы по всем возможным каналам уведомлять заемщиков о приближении сроков платежей в счет погашения кредитов.

Управление отношениями с клиентами становится для банков все актуальнее. Понимая это, BSS, разрабатывающая системы ДБО с 1994 г., в 2008 г. стала стратегическим партнером компании Terrasoft, организовав Центр компетенции по направлению Terrasoft CRM-банк. За год специалистами BSS было реализовано около 10 проектов, обеспечивавших банкам-заказчикам автоматизацию

таких процессов, как разработка программ лояльности, сегментация клиентской базы по произвольному набору критериев, управление жизненным циклом клиента и др.

ДБО как ловушка

Вместе с тем, и это уже обратная сторона медали, рост подключенных к системам ДБО не слишком продвинутых пользователей привел и к увеличению числа хищений у частных клиентов банков. По словам А.Л. Поспелова (ЦБ РФ), в Рунете участились сетевые атаки на сайты и серверы кредитных организаций, а также попытки неправомерного получения персональной информации пользователей систем ДБО – паролей, секретных ключей, аналогов собственноручной подписи, PIN-кодов и др.

Клиентам нужно разъяснять, что в их же интересах не передавать персональные данные неуполномоченным лицам, не использовать банковские карты в организациях торговли, не вызывающих доверия, не называть PIN-код карты при заказе товаров по телефону или через Интернет и т.д. Вопрос: кто должен это делать?

Банки считают, что люди лучше воспримут рекомендации регулятора – Банка России. Специалисты же ЦБ убеждены, что политика и регламенты безопасности должны быть приняты в каждой кредитной организации. Ориентиром может стать новая редакция стандарта Банка России «Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы РФ. Общие положения» (СТО БР ИББС-1.0-2008). Впрочем, этот документ носит рекомендательный характер.

Александра КРЫЛОВА

Автор ждет комментариев
в своем блоге на

www.iksmedia.ru



В ИТ кризис не виден

– столь неожиданное заявление прозвучало на 11-м Национальном форуме информационной безопасности «Инфофорум-11», состоявшемся в последние дни января в Москве. Так ли это, выясняли участники форума не только на заседаниях и секциях мероприятия, но и в кулуарах.

Пленарное заседание «Информационная безопасность России: новые вызовы, угрозы, приоритеты» не полностью соответствовало своему названию: принципиально новым оказался



А. Солдатов
(Минкомсвязи): «Угрозы безопасности касаются общественной сферы, и без сотрудничества с другими ведомствами и общественными организациями не обойтись»

лишь один приоритет – безопасность персональных данных (ПД). Все остальное – вызовы, угрозы и даже большая часть приоритетов – не изменилось. А в качестве основного признака кризиса все выступавшие указывали лишь на рост количества «старых» угроз: инсайдеры, кража кредиток, мошенничество и др., хотя отмечалось некоторое уменьшение числа негосударственных инфраструктурных проектов.

Приоритеты и привилегии в условиях кризиса

О. Чудов (Минкомсвязь) констатировал снижение спроса на ИТ-услуги, темпов роста ИТ, замораживание крупных инфраструктурных проектов, сокращение кадров в отрасли и другие негативные факторы кризисной ситуации и указал на ряд налоговых льгот, предоставленных Правительством РФ для поддержки инфраструктурного развития. По его мнению, также следует внести в законодательство изменения, обеспечивающие приоритет российским разработчикам, и предусмотреть меры для увеличения экспорта отечественных решений. Нужно не только вводить ценовые преференции для российских поставщиков, но и привлекать к госпроектам компании SMB, оказывая им содействие в бизнесе. В Минкомсвязи уже создана рабочая группа по повышению устойчивости связи и ИТ, планирующая на основе мониторинга принимать стратегические и оперативные меры по поддержанию экономической стабильности предприятий.

Однако проведенный ведомством в конце 2008 г. опрос участников рынка ИБ о кризисе выявил «полнейшее спокойствие» в рядах «безопасников». Компании не считают ситуацию на рынке ИБ кризисной.

Просить денег у государства невыгодно, говорили в кулуарах. Во-первых, бумаг нужно немерено, обоснование – инновационное (а не «на жизнь»), да и достанется (если дадут, конечно) не вся сумма (коррупция, как говорит наш президент). Большинство надеются на себя: сокращение издержек, поиск «правильного» заказчика, интенсификация предложения, иногда – снижение стоимости решения.

Заседание секции подтвердило индифферентное отношение к кризису. А проблемы экспорта российских продуктов, особенно российской криптографии, существовали и прежде. Возможно, в условиях кризиса появятся некоторые послабления в этой сфере, поскольку спрос на российские криптоалгоритмы есть и в арабских странах, и в Китае, и в Юго-Восточной Азии. Директор по ИБ Microsoft В. Мамыкин даже предложил использовать для этой цели каналы сбыта своей компании в этих странах.

Господдержка нужна скорее не тем компаниям, которые сокращают инновационные проекты, а тем, кто реально работает в области безопасности, считает гендиректор «Самвела» С. Сальников. Нужно поддерживать не тех, кто владеет каналами связи (они без куска хлеба не останутся), а ИТ-компании, занимающиеся реальными проектами для населения. Но их-то как раз и не оказалось в списке тех, кому правительство решило помочь.

Можно было бы говорить о снижении (но не об отмене!) налогов для компаний ИТ-отрасли, но никто даже не заикнулся об этом, хотя коллега из Белоруссии рассказал, что у них для инновационных компаний и парка высоких технологий налоги практически отменены. У нас же даже сам вопрос, не будет ли полезно для бюджетных организаций при создании у них системы защиты ПД снизить им налоги, вызвал горький смех.

Знание закона не обеспечивает его реализацию

По мнению М. Гришанкова, первого заместителя председателя Комитета Госдумы ФС РФ по безопасности, наиболее актуальная задача отрасли ИБ – обеспечить соблюдение закона «О персональных данных» (ФЗ-152), поддержанного необходимыми для его исполнения техническими регламентами, методиками и постановлениями правительства.

Требования ФЗ-152 в первую очередь должны быть реализованы в субъектах РФ, в исполнительных органах федеральной и муниципальной власти. Таких систем обработки ПД насчитывается 87 тыс., и, по словам представителя ФСТЭК, все классифицированы в соответствии с требованиями ФСТЭК. Дело за малым: установить в них средства безопасности и атте-



О. Залунин (ФСБ России):
Мы свои рекомендации и требования разместили на сайте Россвязькомнадзора

ствовать систему обработки ПД. Но сделать это своими силами исполнительные органы не могут: нужны специалисты ИБ высокой квалификации и обладание соответствующей лицензией ФСТЭК или ФСБ на право аттестации, результатом которой и является вожеленный сертификат соответствия системы требованиям Ф3. Лицензиатов же в РФ немногим более 2 тыс., а определенный государством срок («время ПД») – 1 января 2009 г. – изменен не будет (таково мнение всех участников).

Как сообщил представитель одной из ИБ-компаний – системных интеграторов, построившей за полгода пять таких систем защиты ПД, в год компания может освоить не более 10. Несложные подсчеты показывают, что на реализацию Ф3-152 во всех 87 тыс. организаций потребуется 4 года и 4 с лишним месяца. Но ведь кроме этих 87 тыс. есть медицинские и образовательные учреждения, операторы связи, поставщики услуг и другие операторы персональных данных, и имя им – легион. Так что 2 тыс. лицензиатов уж точно не хватит на всех операторов ПД и что предпримет государство после наступления «времени ПД», предсказать несложно: начнет наказывать рублем. Тем паче, что, по свидетельству регуляторов (ФСТЭК, ФСБ и Минкомсвязи), уже в III кв. 2009 г. появятся документы, определяющие методологические основы контроля работы с персональными данными.

Кстати, хотя в кулуарах все «строители» систем защиты говорили о явно завышенных требованиях ФСТЭК, согласно которым ПД приравниваются к государственной тайне, претензий к службе, кроме непубличности самих требований (имеют гриф «ДСП»), не выражали. Похоже, смирились, найдя выход в оптимизации систем в рамках классификации для снижения жесткости требований.

Но это всё технические проблемы. А есть и другие, финансовые например. Как известно, технически можно всё, дело – в цене. Кто заплатит за создание такой сертифицированной защищенной ИС с обработкой ПД? Кстати, на вопрос о порядке стоимости означенного проекта в местном органе власти ни одна из компаний, выступавших с «опытом реализации», ответить не желала.

По словам М. Коротина, первого замминистра науки, информатизации и новых технологий Республи-

ки Мордовия, где уже аттестована система для работы с электронным регистром населения на 600 рабочих мест, главные трудности связаны с финансированием проекта – в муниципалитетах нет ни денег, ни полномочий, ни специалистов, ни желания заниматься защитой ПД. Он считает, что для этого необходимо внести изменения в ряд законов, причем не только местных, но и федеральных.

Ведущий советник Комитета Госдумы по безопасности Е. Волчинская очертила минимальный круг правовых проблем, среди которых и несоответствие Ф3-152 ряду статей Ф3 «О лицензировании отдельных видов деятельности», «Об информации, информационных технологиях и защите информации», и необходимость уточнения Постановлений Правительства № 504 (от 15.08.2006) и № 781 (от 17.11.2007), а также приведения в соответствие совместного приказа ФСТЭК, ФСБ и Минкомсвязи от 13.02.2008 и Ф3-152. Вдобавок, несмотря на обилие документов, неясно, какова гражданско-правовая ответственность за причинение ущерба. Словом, как выразился один из участников дискуссии, «создав абсурдное законодательство, мы бросились его выполнять, не задумываясь о несуровой аксиоматике, используемой в законах». Добавим: и не зная, как преодолеть противоречия «сопряженных» законов, толкующих одну и ту же проблему (или понятие) по-разному.



И в заключение два тезиса, прозвучавших на форуме. Первый, основанный на собственном опыте, от системных интеграторов: «Спроса на системы защищенного электронного документооборота на рынке нет ни среди коммерческих, ни среди госкомпаний». Второй принадлежит А. Кузьмину, зам. начальника Центра ФСБ России: «Пока в стране нет ни одной системы, которую можно считать системой защищенного электронного документооборота, только системы делопроизводства». Одну из причин сложившейся ситуации участники форума видят в недостатках законодательства: не обновлен закон об ЭЦП, а закон об электронном документе бродит по Госдуме уже 8 лет.

Галина БОЛЬШОВА

СВЯЗЬ-ЭКСПОКОММ-2009

http://www.svyazexpo-online.ru/

Пригласительные билеты для специалистов на выставку «Связь-Экспокомм-2009»

Профессионалы рынка и специалисты отрасли могут заполнить анкету на сайте «Экспоцентра» www.svyaz-expocomm.ru и получить билет на выставку «Связь-Экспокомм-2009»

Официальный каталог выставки можно приобрести в кассах ЦВК «Экспоцентр» (Москва, Краснопресненская наб.).

Где дно ямы?

И как долго мы будем из нее выкарабкиваться? Это хит-вопрос последнего полугодия. Им задается и директор маленькой компании, и тот, у кого сегодня экономика «в ручном управлении». Именно так замминистра Минкомсвязи Наум Мардер обозначил и главный вопрос февральской конференции «Телекоммуникационная отрасль в условиях мирового финансового кризиса».

«До конца первой фазы кризиса мы еще не дошли, – заверил известный экономист, научный руководитель Высшей школы экономики Евгений Ясин. – Дыхание мировой рыночной экономики – мы с этим поделать ничего не можем».

Как сказывается это разрушительное дыхание на российской связи? Перечень последствий очевиден: снижение платежеспособности населения и спроса на услуги; заметное падение спроса в корпоративном сегменте; повышение рублевых цен на товары и услуги зарубежных поставщиков; ухудшение финансового состояния операторов (вплоть до банкротства) и сокращение инвестиционных программ; затруднения в рефинансировании долгов операторов; замораживание зарплат и набора кадров; снижение продаж бытовой электроники.

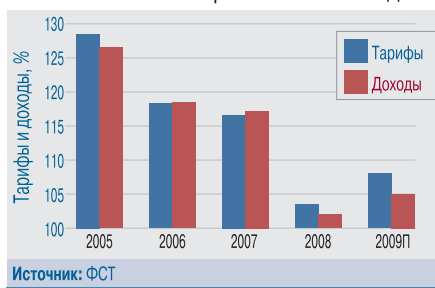
В телекоме, как считают аналитики, сошлись два вектора: циклическое развитие капиталистической экономики и накопившиеся структурные перемены, борьба новых технологий, изменение профиля потребления. «Голосовой трафик растет, но утекает с фиксированных сетей на мобильные. В сотовой связи рецессия по голосовым услугам наблюдается в течение уже двух лет (и кризис здесь ни причем), а VAS растут на 25% в год», – аргументирует Е. Соломатин («Коминфо Консалтинг»). «Связь всегда работала в условиях кризиса: тарифы-то всегда снижались», – добавляет президент «Комстар-ОТС» С. Приданцев.

В долгах, как...

Общение представителей государства с участниками рынка в конференционном зале и в кулуарах показало, что проблема номер один – инфляция, ставки по кредитам и долги, с которыми опера-

торы вступили в кризис. Например, у МТС долг к погашению в 2008–2011 гг. составляет \$2,1 млрд, основное число кредитов компания брала в валюте и сейчас занята их реструктурированием. Объем платежных обязательств «Связьинвеста» – 121,4 млрд руб. При этом,

Темпы роста тарифов и доходов в местной телефонной связи практически совпадают



по мнению руководства холдинга, индексирование тарифов на услуги не компенсирует инфляции – как в лихие 90-е. Долговая нагрузка «ЦентрТелекома» в 2009 г. оценивается в 13 млрд руб., из которых, по словам гендиректора В. Мартиросяна, 6 млрд компания платит сама,

Доля доходов от услуг доступа в Интернет и передачи данных в структуре доходов компаний «Связьинвеста»



на 7 млрд придется искать кредиты. Примерно такой же суммой исчисляются долги «Южной телекоммуникационной компании». «Если не будет господдержки, это будет дефолт. Мы накопили только 1 млрд 700 млн руб.», – предупредил гендиректор ЮТК А. Андреев.

Поэтому ставки по кредитам при инфляции в 13% – вопрос выживания. Действующие ставки в 18–25% Е. Ясин считает неприемлемыми. «До 18% еще можно говорить о какой-то окупаемости», – говорит В. Мартиросян. Вернее, это глоток воздуха, чтобы пережить тяжелый момент, – уточняют его коллеги. Большинство считают разумными ставки до 10%.

Соль, спички и проводной телефон

– таков антикризисный набор потребителя. Проблемы с деньгами возрождают интерес к старой доброй фиксированной связи. «Первое, за что платят, так это за проводной телефон», – отмечает С. Приданцев.

Если добавить к телефону на столе широкополосный доступ в Интернет со стоящего рядом компьютера – вот они, по выражению одного из аналитиков, «якорные услуги» на ближайшие пару лет. Они позволяют удержаться на плаву и массовому потребителю, и оператору, прежде всего межрегиональным компаниям «Связьинвеста» (причем в выигрыше будут те, у кого больше широкополосных абонентов).

Кризисное освещение делает все более привлекательными физлица. Отток корпоративных клиентов и рост их дебиторской задолженности очень этому способствуют. Поставщики услуг уверены, что соотечественники экономить на связи не собираются (по данным Минэкономразвития, 6% бюджета домохозяйств тратится на связь). С. Приданцев, например, считает, что стремление к экономии заставит людей сосредоточиться на домашних развлечениях, а значит, и услугах связи (подробно о квартирном вопросе в телекоме → см. с. 38–55). При этом «Комстар» не наблюдает

перехода пользователей на дешевые ШПД-тарифы – напротив, выбирают безлимитку.

Мобилу никто не бросит, но платить станут меньше

Мобильной связи кризисных страстей как не обещали, так и не обещают: снижение потребления будет незначительным. Так что мобильный сектор еще поборется с фиксированным за свою долю в общем телекоммуникационном пироге, которая в 2008 г. составила 45% (объем сотового рынка в прошлом году оценивается в 555 млрд руб., или около \$23 млрд). От мобильной связи, входящей ныне чуть ли не в потребительскую корзину, массовый рынок отказываться не собирается. Проблемы ожидают больше со стороны корпоративного сегмента (как известно, самая высокая доля корпоративных абонентов у МТС).

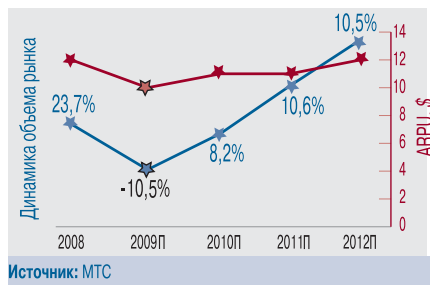
Пик кризиса придется на 2009 г. – объем рынка мобильной связи сократится на 10,5%, а ARPU снизится на \$2. Так оценивает перспективы сотовой связи Михаил Герчук, вице-президент МТС по коммерческим вопросам. По его прогнозу, рост рынка начнется в 2010 г. и стабилизируется в два последующих года. Показатель роста в 23,7%, зафиксированный в прошлом году, вряд ли будет достигнут в обозримом будущем – не только в силу кризиса, но и из-за насыщения рынка.

МТС намечает три направления оптимизации затрат: взвешенная финансовая политика, концентрация на стратегических проектах (сети 3G будут построены во всех крупнейших городах), а главное –

развитие собственной розничной монобрендовой сети. Как известно, в феврале МТС приобрела сеть магазинов «Телефон.Ру», имеющую 512 точек по стране. «Компанию приобрели не в долг, – прокомментировал Михаил Герчук. – «Телефон.Ру» – хорошая, эффективная сеть, один из элементов будущей сети развивающегося ритейла МТС».

Розничные сети по продаже теле-

Мобильная связь до и после кризиса



фонов – рискованный бизнес с низкой маржинальностью и самое уязвимое звено на мобильном рынке в сложной экономической ситуации: в непростое время спрос на дорогие телефоны падает, пользователи становятся разумнее в тратах. Кризис ускорил движение операторов в сторону оптовой розницы. «Для сохранения каналов продаж и точек обслуживания абонентов мы должны инвестировать в смежный сектор», – говорит Герчук.

А что же все-таки в мешке регулятора?

«У нас мешок один: его наполняют абоненты. Вопрос в том, как из этого мешка распределять доходы, понимая, что мешок не будет больше в силу объективных экономических причин. Сегодня баланс не

разумный, он построен на волевых решениях, а не на экономической целесообразности», – считает Наум Мардер. На экономическую целесообразность должны сработать поправки в правовое поле отрасли, над которыми работает операторское сообщество → см. с. 6–7 – по мнению замминистра, очень неторопливо; господдержка системообразующих предприятий – так, чтобы ставки по кредитам не росли несколько раз в год; грамотное манипулирование тарифами со стороны операторов, создание сегментированных тарифных планов, продвижение пакетных услуг...

Роль регулятора в кризисных условиях возрастает. «Экономить на всем, кроме людей, – поставил задачу министр связи и массовых коммуникаций Игорь Щеголев. – Компании десятками сокращают инженеров и техников, сохраняя топ-управленцев. А когда дела пойдут в гору – кто полезет в кабельные колодцы?».

Готов ли регулятор к кризисному управлению? Какие меры планирует предпринять? Судя по тому, что коллегия министерства, подводящая итоги прошедшего года и ставящая задачи на проблемный текущий, намечена – впервые за много лет – на май (пятый месяц в году!), регулятор в замешательстве.

Наталья КИЙ

Автор ждет комментариев
в своем блоге на

www.iksmedia.ru

СВЯЗЬ-ЭКСПОКОММ-2009

<http://www.svyazexpo-online.ru/>

Виртуальный Информационный центр выставки – сайт www.svyazexpo-online.ru

Десятый год успешной работы!
Проект журнала «ИКС»:

- интерактивная карта, список участников • профили компаний, продуктов и услуг
- новости, пресс-релизы, интервью • фотогалерея и многое другое.

Информационный стенд на выставке – зал 2 пав. 2

Будь готов к круговой интернет-обороне

С развитием и распространением технологий интернет-доступа растет ущерб от противоправного использования возможностей Сети, а проблемы ее безопасности приобретают особую остроту.

Первыми озаботились угрозами, исходящими от Интернета, страны Западной Европы. В 2004 г. по инициативе Европейской комиссии был учрежден Международный день безопасного Интернета (Safer Internet Day), в рамках празднования которого специалисты должны рассказывать согражданам, и прежде всего школьникам и молодежи, об опасностях, которые несет с собой использование Сети. В России День безопасного Интернета в этом году отмечали во второй раз, приурочив его к Неделе безопасного Рунета, и также во второй раз прошла конференция i-SAFETY, посвященная интернет-угрозам и методам защиты от них.

Основным трендом в развитии технологий и методов работы киберпреступников за последний год стал переход к прагматизму. Как отметил начальник отдела интернет-решений «Лаборатории Касперского» А. Ярных, практически все вирусописатели работают сегодня с целью получения денег, время «энтузиастов» и «исследователей» прошло. Штучное изготовление вредоносного ПО под конкретную атаку фактически прекращено, теперь оно производится поточным методом на базе специального инструментария. Мировым лидером производства штампованных вирусов, троянов и т.п. является Китай, верный традициям успешного копирования и тиражирования чужих технологий. А главными разработчиками новых вредоносных технологий и концептуальных вирусов выступают наши соотечественники (правда, это сомнительный повод для гордости).

Еще одной тенденцией 2008 г. стало распространение вредоносного ПО в социальных сетях, куда ринулись не только любители общения, но и желающие пожить за их счет. Доверия к адресату в этих сетях обычно больше, чем при использовании электронной почты, а значит, и вероятность заражения выше. Конечно, провайдеры проводят фильтрацию вредоносного трафика и спама на своих серверах, но это лишь снижает риск заражения, а полной защиты не гарантирует, поэтому интернет-пользователю рекомендуется всегда и везде пребывать в состоянии здорового недоверия и помнить о необходимости ответственного поведения в Сети и личной защите. Тем более что в 2009 г. специалисты ожидают нарастания активности хакеров, фишеров и проч., чему в немалой степени способствует нынешний экономический кризис, пополняя ряды злоумышленников квалифицированными кадрами.

Стоит отметить, что в активизации киберпреступлений нередко виновны и сами разработчики

сайтов и интернет-приложений. Как заявил гендиректор компании «1С-Битрикс» С. Рыжиков, о безопасности сайтов они думают в последнюю очередь, поскольку их клиенты пока не готовы за это платить. Часто пользователи просто не видят необходимости в защите, полагая, что сайт, посвященный, например, комнатным растениям, в этом не нуждается. Однако хакеры могут быстро превратить такой сайт в рассадник троянских программ, так что защита нужна всем. Большое беспокойство также вызывает уровень защиты систем хостинг-провайдеров, на которых хранятся интернет-сайты. По мнению С. Рыжикова, положительные примеры серьезного отношения к безопасности среди хостеров есть, но их пока немного.

Современный интернет-пользователь должен опасаться не только вирусов, хакеров и фишеров. Теперь над ним нависла еще одна угроза: в новой редакции 4-й части ГК РФ есть фраза о возможности использования «авторских произведений в личных целях в случае необходимости», которая оставляет простор для предъявления претензий кому угодно, обрекая пользователя на доказывание «необходимости» узнать в Сети что-то новое и интересное.

Регистраторам доменных имен и хостинг-провайдерам тоже нельзя расслабляться. Это на Западе они освобождены от ответственности за действия своих клиентов, а в России правоохранительные органы зачастую предпочитают идти по самому простому пути: владельца сайта с пиратским, террористическим и прочим противоправным контентом искать долго и сложно, а регистратор или хостинг-провайдер всегда под рукой – вот пусть он и отвечает за все. Поэтому на государственном уровне появилась инициатива возврата к системе регистрации доменного имени с предъявлением паспорта или других документов. Однако, по мнению регистраторов, эти меры вряд ли повысят эффективность пресечения киберпреступлений, зато добросовестным пользователям создают немало неудобств.

В общем, угрозы в Интернете окружают нас со всех сторон. Озаботилось этим и государство. В частности, при Минкомсвязи созданы рабочие группы по проблемам информационной безопасности, защите от спама и др. с участием экспертов из интернет-сообщества. Главное, чтобы эта озабоченность не переросла в неумное регулирование Рунета, иначе мало кому не покажется.

Евгения ВОЛЫНКИНА



А. Ярных: «В 2009 г. мы ожидаем в Интернете ряд серьезных инцидентов, превосходящих по своим масштабам инциденты прошлых лет»

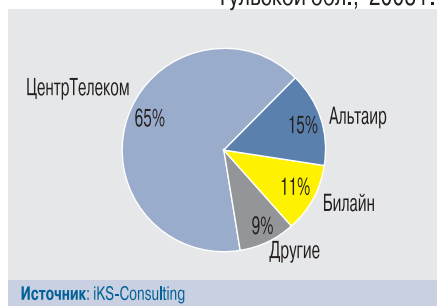
Телеком-баталии на поле Куликовом

Испокон веку тульские земли вставали на пути завоевателей, шедших на Москву. Вспомним хотя бы Куликовскую битву. Сегодня всё с точностью до наоборот: столичные варяги ринулись в Тульскую область, вступая в конкуренцию с местными операторами.

Свой телеком ближе, а альтернативный – интересней

Исторически сложилось так, что в большинстве регионов России на рынке местной телефонной связи господствуют филиалы МРК «Связьинвеста», получившие в наследство проводную инфраструктуру государственных предприятий связи. Тульская область не исключение: местный филиал «ЦентрТелекома» (ранее «Тулетекома») – один из крупнейших в межрегиональной компании. Оператор занимает 92% (в денежном выражении) рынка проводной телефонии, обслуживая 456,2 тыс. абонентских линий. Тульский филиал в первых рядах среди «дочек» «ЦентрТелекома» не только по количеству линий, но и по темпам развития сети: транспортная сеть оператора на базе технологий ATM и Frame Relay сегодня развернута на всей территории области, чем может похвастаться не каждый традиционный оператор.

Структура абонентской базы ШПД Тульской обл., 2008 г.



Своевременно построенная мультисервисная сеть позволяет компании уверенно чувствовать себя на высококонкурентном рынке широкополосного интернет-доступа – на конец 2008 г. у тульского филиала «ЦентрТелекома» насчитывалось

порядка 60 тыс. абонентов. Однако, несмотря на очевидное преимущество традиционного оператора – широкую зону охвата сети, альтернативные провайдеры составляют ему достойную конкуренцию.

Крупнейшие альтернативные провайдеры в Туле – «Альтаир» и «Корбина Телеком» («Вымпел-Ком») – предоставляют широкополосный доступ в Интернет по волоконно-оптическим линиям. «Альтаир», местный оператор кабельного телевидения, начал подключать абонентов к Интернету в 2004 г. Сегодня сеть оператора, по оценкам «iKS-Консалтинг», насчитывает порядка 15 тыс. интернет-пользователей. «Корбина Телеком» работает в Тульской области с 2003 г. К концу 2008 г. ее сеть насчитывала 10 тыс. абонентов. Стоит отметить, что на региональном рынке ШПД комфортно чувствуют себя не только крупные провайдеры – в области действует несколько локальных сетей, которые в совокупности занимают достаточно весомую долю рынка.

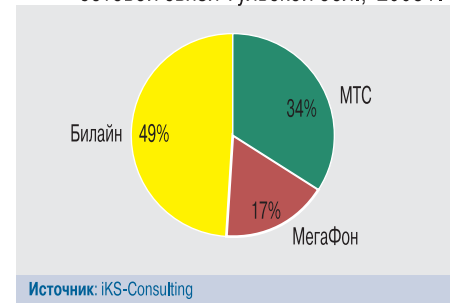
Против «большой тройки» нет приема?

Если традиционному оператору лидерские позиции в регионе обеспечивает его преимущество первопроходца, то в сотовой связи все не так однозначно. Почивать на лаврах первопроходца на высококонкурентном рынке мобильной связи получается далеко не всегда, и Тульская область тому подтверждение. Первой в регионе, в 1994 г., услуги сотовой связи (в стандарте NMT450) стала предоставлять «Тульская радиотелефонная сотовая связь». Конкуренты у оператора появились только в 1997 г., когда



на рынок Тульской области вышли МТС с предложением услуг мобильной связи в стандарте GSM и компания «Тульский радиотелефон» (торговая марка «Билайн»), построившая сеть DAMPS в Туле. По мере прихода других игроков на рынок

Структура абонентской базы сотовой связи Тульской обл., 2008 г.



местный пионер мобильной связи постепенно сдавал свои позиции. Но и первому из нынешней «большой тройки» не удалось удержаться в лидерах: по оценкам «iKS-Консалтинг», сейчас в Тульской области насчитывается порядка 1,8 млн зарегистрированных SIM-карт, при этом практически половина из них обслуживается в сети «Билайн». МТС занимает почетное второе место, а на третьей позиции – «МегаФон», пришедший на рынок Тульской области в 2003 г.

В 2009 г. этот список может пополниться еще одним сотовым оператором – шведский оператор Теле2 планирует развернуть свою сеть в регионе. Удается ли четвертому игроку потеснить конкурентов на тульском рынке, покажет время.

Дежурная по рубрике
Юлия ФЕДОРОВА,
аналитик «iKS-Консалтинг»



13–16 апреля 2009 г. в Москве (Экспоцентр) пройдет ежегодный специализированный форум **CARDEX & IT SECURITY – «Интеллектуальные карты и системы безопасности информационных технологий».**

В конференции и выставке, посвященном последним достижениям индустрии пластиковых карт и новейшим технологиям в области защиты информации, примут участие компании из 10 стран мира. В их числе «БПЦ Банковские технологии», 3M, DataCard, IBM, Gemalto, NXP, Optaglio Limited, «СканТек Сервис», Пермская печатная фабрика ГОЗНАК, ЛАНИТ и многие другие.

На выставке будет представлено оборудование для выпуска и персонализации карт, ПО для электронных банковских операций, сетевого управления, компоненты для производства различных видов карт, банкоматы, средства идентификации и аутентификации, электронные подписи, биометрические системы распознавания образов.

CARDEX & IT SECURITY 2009 проводится совместно с выставкой и конференцией MIPS.

Тел. (495) 935-7350

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

выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
17–20.03. Уфа. ВЦ «БашЭКСПО»: www.bashepo.ru	14-я специализированная выставка информационной техники и технологий, программных продуктов, систем и средств телекоммуникации, защиты информации «Связь. ИнфоКом-2009»
18.03. Москва. Агентство «iKS-Консалтинг»: www.hitechmarketing.ru	Международная конференция «High-Tech Marketing: Формирование спроса на новые high-tech-продукты и услуги»
23–24.03. Москва. «Форт-Росс»: www.cso-summit.ru	2-й съезд директоров по информационной безопасности Russian CSO Summit II
24.03. Москва. IDC-Russia: www.idc-cema.com	7-я ежегодная конференция IDC IT Security Roadshow-2009. Информационная безопасность сегодня: реалии экономики и защита бизнеса
26–27.03. Москва. Infor-media Russia: www.infor-media.ru	5-я ежегодная международная конференция «Конвергенция фиксированных и мобильных сетей-2009» (FMC-2009)
01–03.04. Москва. АДЭ: www.rans.ru/arrangements/conf_secure2009	8-я международная конференция «Безопасность и доверие при использовании инфокоммуникационных сетей и систем»
02.04. Москва. «Русский полис – Информационная группа»: www.in-sure.ru/conference	2-я международная конференция по ИТ «Script 'n' Sure Summit-2009. Информационные технологии для страхового рынка»
02–05.04. Москва. Ассоциация «РусКрипто»: www.ruscrypto.ru/conference	11-я международная конференция «РусКрипто-2009»
07.04. Москва Координационный центр домена RU: www.cctld.ru	Торжественное заседание, посвященное 15-летию домена .RU и 2-миллионному домену
13–16.04. Москва. ITE LLC Moscow: www.cardexpo.ru	6-я международная выставка и конференция «Интеллектуальные карты и системы безопасности информационных технологий-2009» CARDEX & IT SECURITY

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprofi.ru

Еще больше на

IKS
CONSULTING

энергия интеллекта



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



выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
21–22.04. Стамбул. ITE LLC: www.caspiantelecoms.com/ru/2009	8-я международная конференция и мини-выставка по телекоммуникациям, компьютерным технологиям, ИТ и инвестициям для Турции, Каспийского и Черноморского регионов, СНГ «Caspian Telecoms-2009»
1–24.04. Москва. «Экспо-ЭКОС»: www.vt21.ru	10-й юбилейный международный форум «Высокие технологии XXI века (BT XXI-2009)»
22–23.04. Москва. Infor-media Russia: www.wirelessbroadband.ru	5-я международная конференция и выставка по широкополосным беспроводным технологиям Wireless Broadband Russia & CIS 2009
22–24.04. Нижний Новгород. «Нижегородская ярмарка»: www.yarmarka.ru	Международный форум информационных технологий
23.04. Москва. IDC-Russia: www.idc-cema.com	Конференция IDC Storage, Virtualization, Datacenter 2009
06–07.05. Санкт-Петербург. РЕСТЭК: www.restec.ru/exhibitions/multimedia/index.ru.html	Специализированная конференция-выставка по мультимедийным коммуникациям «Мультимедиа и интернет-технологии-2009»
12–15.05. Москва. «Экспоцентр»: www.sviaz-expocomm.ru	21-я международная выставка «Связь-Экспокомм-2009»
12–13.05. Москва. «Профессиональные конференции», «Экспоцентр»: www.glonass-forum.ru/rus/?action=view&id=4	3-й международный форум по спутниковой навигации
12–15.05. Москва. «Экспоцентр», «Профессиональные конференции»: www.navitech-expo.ru	Международная выставка «НАВИТЕХ-ЭКСПО-2009»
12–15.05. Москва. «Экспоцентр»: www.hdtv-expo.ru	Международная выставка новых технологий в теле- и радиовещании «ТВЧ Россия-2009»

www.iksprofi.ru

Ищите все мероприятия на ИКС-Профи. Планируйте свое время

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

21–22 апреля 2009 г. в Стамбуле

(Турция) состоится **8-я международная конференция по телекоммуникациям, компьютерным технологиям, ИТ и инвестициям для СНГ, Каспийского и Черноморского регионов, Турции – Caspian Telecoms 2009.**

В конференции примут участие около 500 делегатов. Среди них производители и поставщики телекоммуникационного оборудования, операторы фиксированной, мобильной и спутниковой связи, интернет-провайдеры, финансовые учреждения, в том числе международные инвестиционные банки, юридические фирмы и др.

Конференция пройдет под патронажем министерств связи и национальных телекоммуникационных корпораций Турции, Казахстана, Кыргызской Республики, Узбекистана, Туркменистана, Азербайджана, Грузии, Таджикистана, Армении, России, Украины, Беларуси, Молдовы, Монголии, Ирана, Афганистана, Болгарии, Греции.

Организаторы – ITE, ITE Moscow и ITE Turkey.

Тел. +7 (495) 935 7350#4123

Kochergina@ite-expo.ru

www.caspiantelecoms.com/ru/2009

Конференция «Защита видеоконтента»

14 мая 2009 года.

Москва,

Рэдиссон САС Славянская

Основные темы:

- Защита платного видеоконтента от несанкционированного доступа и распространения в эпоху перехода на цифру.
- Различные методы защиты контента. Сокращение расходов на системы кодирования.
- Есть ли спрос на аренду систем защиты видеоконтента как операторскую услугу?
- Мировой и оригинальный российский опыт внедрения и эксплуатации систем защиты видеоконтента в операторских компаниях.
- Сколько стоит и кто должен платить?

Ключевые спикеры:

- представители операторского сообщества, вещатели, поставщики систем защиты видеоконтента, системные интеграторы, независимые эксперты.

Регистрация участников на сайте:
www.multipay-expo.ru

multipay

Information Security



авангард

АЗИ

