

Международная конференция

# High-Tech Marketing

МАРКЕТИНГ НОВЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ В ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯХ

Первый в Казахстане форум маркетологов, работающих в высокотехнологичной сфере

Почему High-Tech Marketing?

Маркетинг сегодня — самое «горячее» направление в Телекоме, ИТ и Медиа

Международная конференция High-Tech Marketing:

- Единственный специализированный форум для профессионалов маркетинга в отрасли Телеком, ИТ и Медиа;
- Открытая площадка для обмена успешным опытом, новыми идеями и стратегиями с профессионалами экстра-класса и коллегами;
- Отличный шанс услышать лучших профессионалов отрасли из ведущих компаний;
- Уникальная возможность открыть лучшие международные кейсы и лучшие решения — в один день и в одном месте.

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

В Казахстане (г. Алматы)  
В ПЕРВЫЕ

27 мая 2009 г.  
АЛМАТЫ  
«Холидей Инн Алматы»



## Темы для обсуждения на конференции:

### Как заработать на Интернете?

- Жизненный цикл услуги широкополосного Интернет-доступа при разработке стратегии продвижения и продаж
- Международный опыт: пройденный урок, или что ждет казахстанского Интернет-провайдера?
- Можно ли эффективно продавать ШПД-доступ в условиях ограниченного рекламного бюджета?
- Опыт использования инструментов партизанского маркетинга
- Новые приложения и Интернет-сервисы: нужны ли они абоненту и готов ли он платить за них?
- Позиционирование услуг на базе сети WiMAX: конкуренция, конвергенция или создание новых рынков?
- Как монетизировать контент?
- Легко ли получить мультисервисному оператору дополнительную прибыль за счет новых контентных сервисов?
- Нужно ли вкладывать миллионы в IPTV?

### Как поднять ARPU абонентов сотовой связи

- Услуги на базе 3G-сетей: настало ли время?
- Особенности продаж услуг мобильного Интернета

- Как формировать спрос на контентные услуги мобильной связи?
- Какие дополнительные услуги мобильной связи наиболее востребованы абонентами в мире
- Новые возможности мобильных игр: что они могут дать операторам сотовой связи?
- Мобильный маркетинг как источник доходов для операторов сотовой связи

### Разработка и внедрение новых сервисов для корпоративных пользователей

- FMC – дань моде или новая концепция предоставления сервисов для корпоративных пользователей?
- Поиск новых позиционных ниш на телекоммуникационном рынке
- Почему магистральные операторы идут на массовый корпоративный рынок?
- Какие услуги на базе интеллектуальной платформы наиболее востребованы корпоративными пользователями?
- Дата-центр: аутсорсинг или строительство?
- Нужно ли инвестировать в развитие новых продуктов и услуг в условиях формирующихся рынков?

Специальная скидка  
10 %

ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ СПЕЦИАЛЬНЫМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ!

Скидка 10 %:

- при регистрации до 17 апреля 2009 г.
- при регистрации 2-го делегата от компании

Организатор конференции:



Россия, Москва  
+7 (495) 505-1050  
ls@iks-consulting.ru  
www.iks-consulting.ru

При поддержке:



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

Информационные спонсоры:



РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ: Тел.: +7 (495) 505-1050 ■ conference@iks-consulting.ru ■ www3.hitechmarketing.ru

# SmartEdge

МАРШРУТИЗАТОР ЭФФЕКТИВНОГО БИЗНЕСА

- >> Единая аппаратная платформа для уровней агрегации, коммутации и управления IP услугами Metro/Edge сетей
- >> Уникальная распределенная полносвязная архитектура для легкого масштабирования
- >> Высокая отказоустойчивость благодаря модульной операционной системе
- >> Сокращенное время ввода новых услуг и подключения новых абонентов
- >> Выбор ведущих мировых операторов



реклама



**Redback**  
NETWORKS

AN ERICSSON COMPANY

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

ОБРАЩАЙТЕСЬ К НАШИМ ПАРТНЕРАМ:

СATEЛ	+7 (495) 785 8877	<a href="http://www.satel.org">www.satel.org</a>
ТЕЛЕКОР	+7 (495) 795 0930	<a href="http://www.telecor.ru">www.telecor.ru</a>
ОТКРЫТЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	+7 (495) 787 0888	<a href="http://www.ot.ru">www.ot.ru</a>
AMT GROUP	+7 (495) 725 7660	<a href="http://www.amt.ru">www.amt.ru</a>
ЛАНИТ	+7 (495) 967 6672	<a href="http://www.lanit.ru">www.lanit.ru</a>

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

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. Кук,  
Б.А. Ластович, Ю.Н. Лепихов, В.В. Макаров,  
Т.А. Моисеевич, Г.Е. Монина, Н.Н. Мухитдинов,  
Н.Ф. Пожитков, Н.Н. Репин, В.С. Ромбров,  
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. Штальтовная – ns@iks-media.ru

## Обозреватели

А.Г. Барков, И.А. Богородицкая,  
Г.Н. Больщова, Е.А. Волынкина,  
А.Е. Крылова, Л.В. Павлова

## Научный редактор

В.И. Шельгов – vsh@iks-media.ru

## 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. Шестополова – 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  
podpiska@iks-media.ruА.С. Скрипник – выставки, конференции  
expo@iks-media.ruЖурнал 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, 229-4976.  
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

№ 5/2009 подписан в печать 28.04.09.

Тираж 15 000 экз. Свободная цена.

Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973

МЕГАФОН



Перезагрузка. Ну как избежать соблазна приспособить емкое словцо, вброшенное в мировую политику американским вице-президентом Джо Байденом, к нашим скромным инфокоммуникационным будням!

Тем более что объективные и субъективные силы дружно поспособствовали тому, что «перезагрузку» можно считать основным смысловым сигналом, который несет в себе очередной номер «ИКС».

Потому что май, буйное обновление природы в самом разгаре. Даже акции телеком-компаний по весне пошли в рост быстрее рынка (Экономика и финансы). И на серверном рынке наш обозреватель регистрирует **Весеннее оживление**.

Потому что у самой старой связной выставки с нескладным, но давно привычным именем «Связь-Экспокомм» в этом мае есть хороший шанс вернуться из полузабытья, в котором она оказалась отнюдь не в силу объективных причин (**Актуальный комментарий**).

Потому что вопреки экономическим расстройствам третье поколение «большой тройки» продолжает раскидывать по стране свои сети, подтверждение чему вы найдете на 13-й (!) по счету карте в **Телекоммуникационном атласе «ИКС»**. Причем не только в виде городов и прочих весей, где доступны услуги 3G, но и рейтинга федеральных округов по числу развернутых UMTS-сетей, затрат операторов на мобильность поколения next и – что важно – данных о том, сетевое оборудование каких производителей и где дает жизнь 3G-звонкам (этую информацию старательно «придерживают» и сами три «больших брата», и три их партнера-вендора, прошедшие тендерный отбор).

Потому что кризисные ситуации требуют радикальных и часто неординарных преобразований. Может ли рекламная бизнес-модель поддержать российских поставщиков услуг и стимулировать продажи? Как эффективнее использовать самый дорогой операторский ресурс – абонентскую базу? Эти вопросы «ИКС» выяснял в теме номера **Реклама в телекоме: звонок за счет бренда**.

Потому что один испытывающий недетские проблемы мировой вендор констатировал, что в первом квартале этого года его российские клиенты не приняли ни одного серьезного решения, но так оживились в конце марта, что в третьем квартале можно ожидать появления «признаков восстановления рынка от ударов кризиса» (**Бизнес-функции – «в поля»**).

Все это своего рода перезагрузка рынка, каждый сегмент которого стремится повернуться к заказчику и потребителю своим антикризисным лицом: VPN, ЦОДы, беспроводка, электропитание... Примеров в этом номере «ИКС» вы найдете множество.

«Весна – растворитель зимы», – сказал популярный польский детский писатель Людвик Ежи Керн. Остается надеяться, что весна-2009 растворит кризисные наслоения ушедшей в прошлое тяжелой зимы и очистит «оперативную память» экономики, чтобы начать работать заново.

До встречи.  
**Наталья Кий**,  
главный редактор

## НОВОСТИ

- 3 КОЛОНКА РЕДАКТОРА**
- 8 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ**  
«Связь-Экспокомм» возвращается?
- 10 ЛИЦА**
- 11 ПЕРСОНА НОМЕРА**  
Борис ГРАНОВСКИЙ: «Свой шанс я использовал на 100%»
- КОМПАНИИ**
- 14 Новости от компаний**
- 25 Аксиомы светоносных путей**
- 28 В ногу с рынком**
- СОБЫТИЯ**
- 21 Свой ЦОД с перспективой на вырост**
- 22 Требуется еж иголками внутрь**
- 24 Нишевое счастье FMC**
- 26 Впереди много работы**
- 30 Бизнес-функции – «в поля»**
- СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ**
- 31 М. САВВАТИН. Орловская область: плодородное подстепье**
- 32 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ**



**Персона номера**  
Борис ГРАНОВСКИЙ: «Свой шанс я использовал на 100%»



**24**

**Орловская область:**  
плодородное подстепье



## ТЕМА

**ЦЕНТР ТЕЛЕКОМ**  
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ЦЕНТРАЛЬНАЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ»

спонсор темы

- РЕКЛАМА В ТЕЛЕКОМЕ:** 38  
Звонок за счет бренда?
- Фокус**
- 40** Кто сорвет куш?
- Гуру**
- 38** А. БЕЛЯЕВ. Успех мобильной рекламы спрятан... в ближайшем кафе
- 39** С. МИТРОФАНОВ. ...персонально для Петра Иванова
- Подробности**
- 40** Дешево хорошо бывает
- 40** Е. ОКУЛОВА. ВКонтакте с рекламой
- 41** А. КАТКОВ. В рекламе все средства хороши
- Ракурс**
- 41** Как продать мобильную аудиторию
- 41** П. РОЙТБЕРГ. Цепочка – старая, доходы – новые
- 42** Р. ВОЛОДИН. Лучшая площадка – WAP-портал



## ДЕЛО

### ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЙ АТЛАС «ИКС»

**53** А. КРЫЛОВА. ЗГ на весеннем марше

**54** Третье поколение «большой тройки». Карта

**ПРОБЛЕМА**

**57** О. РАЗИН. Я хочу строить самолеты, или Как возродить высшую школу радиоинженеров в России

**ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ**

**60** О. ВЛАСОВА. В авангарде роста фондового рынка

**ДОЛЯ РЫНКА**

**64** В. ГОРОДНИЧИЙ, И. СЛЕПЦОВ. Весеннее оживление на серверном рынке

**66** С. КОЛАРЖ. Не забывайте про экорежим

**РЕШЕНИЕ**

**56** Как сократить затраты на контакт-центр в условиях кризиса

**59** Как сэкономить на меди... и извлечь абонента из шкафа

**62** Rittal совершенствует решения для ЦОДов

**65** EASTAR – новый виток эволюции VSAT

**93** Читайте в следующем номере  
На портале **IKSMEDIA**

**94** Блог, еще раз блог!

### «ИКС» proТЕХнологии

**70** А. БАРСКОВ. Корпоративная телефония. Под знаком интеграции.

**72** Д. КОЗЛОВ. Как гарантировать сохранение доходности

**73** VPN – антикризисные сети

**74** Aastra ViPr: Виртуальное присутствие с высоким качеством

**77** Е. ВИШНЕВСКИЙ, М. САЛИН. Фрикилинг и топливные элементы для телекома

**81** В. ШЕЛЬГОВ. Серверы в телекоме: анализ спроса

**84** В. ШЕЛЬГОВ. Оборудование для управления ИТ-инфраструктурой ЦОДа

**88** А. БАРСКОВ. FTTx как антикризисное решение

**91** НОВЫЕ ПРОДУКТЫ



**43** Д. ВАЧАДЗЕ. Требуются: модели и продукты

**44** М. ГЕТМАНОВ. Преимущество первого хода

**45** И. СТАРКОВ. Быстрых денег в мобильной рекламе нет

**Особое мнение**

**45** А. ЦЫБАКОВ. К мобильной интернет-рекламе отношуясь скептически

**Сценарий**

**46** С. ПРИДАНЦЕВ. Реклама в обмен на ускорение

**47** А. САМОЙЛОВ. Реклама? Закон не запрещает!

**Концептуальный поворот**

**48** Г. ХАЛДЕЙ. Рынок движется в сторону платформенных решений

**Проекты**

**49** А. ЧЕРНИКОВ. Мобильное ТВ к рекламе готово

**50** И. ШАЛЫТО. Рекламная модель разрушит операторскую

**Комментарий юриста**

**54** А. МИШУШИН. Реклама бывает кусачей

## NEWS

## 3 EDITOR'S COLUMN

## 8 TOPICAL COMMENTARY

"Svyaz-Expocomm" coming back?

## 10 PROFILES

## 11 PERSON OF THE ISSUE

Boris GRANOVSKY: "I've used my chance to a 100%"

## COMPANY

## 14 Company news

## 25 Axioms of luminiferous ways

## 28 In step with the market

## EVENTS

## 21 One's own data center with a perspective for growth

## 22 Needed: A hedgehog with needles inside

## 24 FMC niche happiness

## 26 A lot of work ahead

## 30 Business functions – "into the fields"

## SUBJECT OF FEDERATION

## 31 M. SAVVATIN. The Oryol region: fertile sub-steppe

## 32 CALENDAR OF EVENTS



9

## PERSON OF THE ISSUE

Boris Granovsky: "I've used my chance to a 100%"



31

The Oryol region  
fertile sub-steppe

# How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



## COVER STORY sponsor of the Cover story

### ADVERTISEMENT IN TELECOM:

A call at the expense of the brand?

## Focus

## 36 Who will snatch a large sum?

## Guru

## 38 A. BELYAEV. The success of mobile advertising is hidden... in the nearest cafe

## 39 S. MITROFANOV. ...personally for Peter Ivanov

## Details

## 40 Good can be cheap

## 40 E. OKULOVA. Vkontakte with the advertisement

## 41 A. KATKOV. All means are good in advertisement

## Angle

## 41 How to sell a mobile subscriber base

## 41 P. ROYTBURG. An old chain with new income

## 42 R. VOLODIN. The best platform – WAP-portal

## 43 D. VACHADZE. Models and products needed

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](http://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!

**44** M. GETMANOV. First mover advantage  
**45** I. STARKOV. There is no fast money in mobile advertising

### Special opinion

**45** A. TSYBAKOV. I am skeptical about mobile Internet advertising

### Scenario

**46** S. PRIDANTSEV. Advertisement in exchange for speed-up  
**47** A. SAMOYLOV. Advertisement? The law doesn't forbid!

### Conceptual turn

**48** G. KHALDEY. The market is moving towards platform solutions

### Projects

**49** A. CHERNIKOV. Mobile TV is ready for advertisement  
**50** I. SHALYTO. Advertisement model will destroy the operator one

### Lawyer's comments

**51** A. MISHUSHIN. Advertisement can bite

## BUSINESS

### IKS Telecommunication atlas

**53** A. KRYLOVA. 3G on a spring march  
**54** Map: The third generation of "the big three"

### Problem

**57** O. RAZIN. How to revive high school of radio engineering in Russia

### Economics and Finance

**60** O. VLASOVA. In the vanguard of the stock market growth

### Market share

**64** V. GORODNICHYI, I. SLEPTSOV. Spring revival on the server market

**66** S. KOLARZH. Don't forget about an eco-mode

### Solution

**56** How to cut down expenses for contact center in times of crisis

**59** How to save on copper... and to take the subscriber out of a box

**62** Rittal is improving solutions for data centers

**65** EASTAR – new coil of VSAT evolution

**93** Read in the next issue

### On IKS MEDIA portal

**94** Blog, blog once again!

## IKS proTECHnologies

**68** A. BARSKOV. Corporate telephony. Under the integration sign

**72** D. KOZLOV. How to guarantee profitability preservation?

**73** VPN – anti-crisis networks

**74** Aastra ViPr. Virtual presence with high quality

**77** E. VISHNEVSKY, M. SALIN. Freecooling and fuel elements for telecom

**81** V. SHELGOV. Servers in telecom: demand analysis

**84** V. SHELGOV. Management equipment for IT-infrastructure of a data center

**88** A. BARSKOV. FTTx as anti-crisis solution

**92** New products

# «Связь-Экспокомм» возвращается?

АКТУАЛЬНЫЙ  
КОММЕНТАРИЙПодготовила  
Ирина БОГОРОДИЦКАЯ

Время – понятие относительное. Еще не начался «Связь-Экспокомм-2009», а его организаторы строят планы на «Связь-Экспокомм-2010»: задействовать под него все павильоны комплекса. Насколько эти планы коррелируют с настроем игроков телеком-рынка на выставочную деятельность вообще и «Связь-Экспокомм» с его непростой судьбой в частности? Откуда такой оптимизм в условиях «мировой финансово-экономической турбулентности»?

Что мы знаем о выставках? Вначале были торжища – в Великом Новгороде, столичном граде Киеве... Ярмарки – Сорочинская, Макарьевская... Символ индустриализации – Парижская Всемирная выставка 1889 г. с Эйфелевой башней. ВДНХ – с фонтаном «Дружба народов» и павильоном «Космос» (говорят, возрождается). В этот же ряд ветераны отрасли ставят и «Связь-75».

Классический выставочный проект – «Связь-Экспокомм» – начинался красиво.

Пережившая разные времена, выставка в последние годы производила двойственное впечатление. Расцвет с приходом нового века. Массовый исход ведущих опера-

торов и мировых вендоров. Вынужденный маневр в прошлом году – освоение новых ниш (космос, навигация, отечественная радиоэлектроника). И наконец, нынешнее (можно сказать – организованное) возвращение в Экспоцентр игроков, на которых держится отрасль.

Сегодня «Связь-Экспокомм», которого прежняя администрация связи, мягко говоря, не баловала своим вниманием, позиционируется как «первый в истории России форум, объединивший профессионалов ИКТ и массовой коммуникации. Такая выставка давно и остро востребована отраслью и обществом в целом. Это принципиально новая формула взаимодействия связистов, работников информационных технологий и массмедиа, инженеров и разработчиков, производителей оборудования. Она отражает полный информационный цикл, круговорот информации в обществе» (министр связи и массовых коммуникаций РФ И. Щеголев).

Приурочить запланированную на май коллегию Министерства связи и массовых коммуникаций, которая обычно проходит в феврале, к «Связь-Экспокомму» – несомненный комплимент выставке. Как одна из версий имеет право на существование и такая: И. Щеголевступил в должность год назад, в дни, когда проходил «Связь-Экспокомм-2008», поэтому «большой сбор-2009» будет носить «отчетный» характер.

В копилку выставки – использование площадей «Связь-Экспокомма-2009» для проведения специальных мероприятий: кроме коллегии Минкомсвязи, это еще и торжества, посвященные 15-летию домена .RU, церемония вручения наград в сфере радио «Радиомания» и т.д.

Так что – телеком на Красной Пресне выходит из тени? Судя по планам размещения компаний на выставке, да. Первый павильон собрал сливки ИКТ-общества: «Связынвест», «Ростелеком», АФК «Система», «ВымпелКом», «Мегафон», ТТК, IBM, Alcatel-Lucent, Cisco и др.

#### Голосование

##### В какой ИКТ-выставке будете участвовать в этом году?

Связь-Экспокомм-2009	21,3%
Инфоком-2009	12,4%
В обеих	9,0%
Нигде	21,3%
Хочу везде, но директор денег не дает!	36,0%

Источник: **IKSMEDIA.RU**

#### Это должно было случиться

– комментирует руководитель выставки «Связь-Экспокомм» (Экспоцентр) Т.Н. ЗИНОВЬЕВА.

– Потому что здесь, на одной площадке, объединены два вектора отрасли связи, из которых рынок, собственно, и состоит. Это технические средства связи и услуги связи.

#### – Как вы оцениваете поддержку Минкомсвязи?

– Очень высоко. Для нас это подтверждение статуса: «Связь-Экспокомм» – выставка для профессионалов, а еще возможность получить профессиональные консультации. То, что компании позитивно отнеслись к рекомендации министерства принять участие в выставке, приняли это приглашение, говорит о том, что выставка нужна.

#### – Как развивается выставочный бизнес в условиях кризиса?

– «Связь-Экспокомм» остался в физических размерах прошлого года. Хотя экспонентов стало меньше. Потери наверняка будут – но не столь разрушительные. Кто-то сократил выставочные площади, другие вообще ушли с выставки. Но пришли новые...

#### – И как удается разместить всех желающих?

– Сегодня даже крупные компании обустраиваются на небольших стенах глубиной 3–4 м – раньше были востребованы в основном 6-метровые стены. Но на 2010 г. для проведения ведущей телекоммуникационной выставки страны руководство Экспоцентра предполагает задействовать все павильоны комплекса.

## Кбайт ЦИТАТОК

**В период дефолта 1998 г. было круто иметь мобильный телефон. В период кризиса-2008 – круто иметь рабочий**

**В России умение стратегически видеть – благоприобретенный функционал выживаемости**

**Любая конференция – это как совещание наркоторговцев: свое не курим**

**Время прохождения сертификации должно быть таким, чтобы колбаса не успела протухнуть**

**По-китайски «кризис» обозначается двумя иероглифами: один означает «угроза», второй – «возможность». Вопрос стратегии – преодолеть угрозу или воспользоваться возможностью**

**У нас руководство не тестирует идеи, а сразу принимает. И потом думает, что же с этим делать**

**Кризис выявляет не только сильнейших, но и особо аморальных**

**Вендоры приносили кейсы – то на Филиппинах запустили Voice SMS, то в Уганде... А для Voice SMS единственный разумный кейс – там, где не умеют писать. Когда мне расскажут, что в Англии запустили, – тогда и поговорим**

**В российском сегменте, к сожалению (или к счастью?), достаточно популярно пиратское ПО**

**Через год и два тоже будет жизнь, и, чтобы дожить, надо менять модель ценообразования сервисов**

**За продажу несертифицированного лекарства меня бы давно посадили, а за продажу несертифицированного продукта деньги платят**

А есть еще второй и восьмой павильоны – хотя во времена оны работали и седьмой, и «Форум»...

Какбы предвидя такой «парад статусов», глава отраслевого ведомства в своем приветствии участникам выставки желает им реальной отдачи от участия. Насколько искренне «старые новообращенные» последуют рекомендациям регулятора? Или сработает принцип «Главное – участие»? Ведь и на форумах прошлых лет экспоненты не всегда коммерческую составляющую выносили вперед имиджевой.

«В этом году, – говорит управляющий директор Nortel в России и СНГ С. Фишкис, – Минкомсвязи поменяло приоритеты в отношении этой телеком-выставки и настоятельно рекомендовало компаниям отрасли в ней участвовать. Так что, с одной стороны, мы идем навстречу пожеланиям регулятора. С другой стороны, это хорошая возможность должным образом заявить о себе».

Прогнозировать итоги от выставки – занятие бесперспективное, но увлекательное. Станет ли «Связь-Экспокомм-2009» форумом тех, кто, как говорит И. Щеглов, «создает конкурентоспособный контент, осуществляя его обработку, хранение и доставку с помощью самых современных технологий, тех, кто обеспечивает реализацию информационной продукции, ориентированной на осмысленный, грамотный выбор каждого члена общества»? Дождемся ли мы, как в старые добрые времена, объявления новых партнерств? О новых продуктах услышим точно. Чего не скажешь о реализации крупных проектов или хотя бы их анонсах: основные надежды вендоры возлагают на вторую половину года.

Означает ли это, наконец, что выставка вернула себе положение индикатора бизнеса и расстановки сил на рынке? Какую роль играет в этом процессе кризис: компании получают возможность улучшить положение за счет продвижения своих продуктов или выставка ложится тяжким бременем на их бюджет?..

Вопросов больше, чем ответов. Объективно, как

пишут врачи, можно констатировать следующее: с перекройкой ведомства «Связь-Экспокомм» возрождается как крупнейшая в телекоме и ИТ национальная выставка – заслуженная, с историей. Признание со стороны администрации связи такого масштабного выставочного проекта можно назвать счастливым случаем. А можно – естественным, закономерным процессом, отражением тенденции к усилению роли государства в выставочном бизнесе. Выставка может стать действенным коммуникативным инструментом – при условии, что она будет не парадом статусов, а создаст необходимое информационное поле, будет способствовать реализации инновационных процессов, сделает рынок более мобильным, сформирует значительные финансовые потоки, привлечет инвестиции в перспективные направления экономики, да и, наконец, принесет дополнительный доход. Станет ли?

Как будут развиваться события, покажет время – и журнал «ИКС» в № 6'2009.

Автор ждет ваших  
комментариев в своем блоге на  
[www.iksmedia.ru](http://www.iksmedia.ru)



## SI3000 – СОВМЕСТИМОСТЬ В ЛЮБОМ ОТНОШЕНИИ.

Переход к IMS.



### SI3000 MSAP

(Мультисервисная плоскость доступа)

### SI3000 MSCP

(Мультисервисная плоскость управления)

### SI3000 OSAP

(Открытая плоскость услуг и приложений)

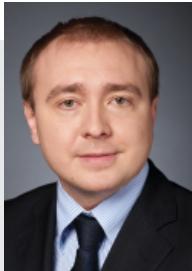
**ISKRATEL** Group

**ISKRAURALTEL**

реклама



Открытие новых рынков, так же как и открытие новых земель, – дело молодых и целеустремленных. Участники нашей темы номера (→ см. с. 34–52 ←) прокладывают телекоммуникационным компаниям курс к богатствам медиа- и рекламного рынков.



Андрей  
Валентинович  
СЫБАКОВ,  
коммерческий  
директор,  
«Скай Линк»

Линк» начальником отдела по работе с дилерами и партнерами, затем занимал пост директора по продажам.  
С декабря 2008 г. – в нынешней своей должности.  
Женат, есть дочь.  
Хобби – сноуборд.

В 1995 г. окончил МГУ им. Ломоносова, факультет вычислительной математики и кибернетики, получив степень магистра.

С 1999 г. руководил некоммерческим интернет-проектом. В 2003 г. основал компанию, специализирующуюся на разработках в области мобильных технологий. В 2005 г. совместно с коллегами учредил компанию MobileDirect, где занял пост генерального директора, на котором остается до настоящего времени.

Среди увлечений – внедорожные автомобильные путешествия и лесные лыжные прогулки.

Родился в 1978 г. В 2001 г. окончил Московский технический университет связи и информатики. В 2001–2004 гг. – менеджер отдела продаж компании «МТУ-Информ». С 2004 по 2005 г. – старший менеджер отдела продаж корпоративным клиентам в компании «Комстар». С 2005 по 2007 г. работал в ЗАО «Электро-Ком», где последовательно занимал должности заместителя коммерческого директора, генерального директора операционной компании в Калуге, а затем заместителя генерального директора по коммерции управляющей компании.

В октябре 2007 г. пришел в «Скай



Игорь  
Витальевич  
СТАРКОВ,  
заместитель  
генерального  
директора,  
«ВИНГС»

Родился в 1978 г. В 2000 г. окончил МГУ им. Ломоносова, факультет вычислительной математики и кибернетики по специальности «прикладная математика». В 2000–2003 гг. – разработчик в российском подразделении Protek Flagship (биллинговые системы для операторов сотовой связи). В 2003 г. закончил аспирантуру МГУ, факультет ВМК. В 2003 г. вошел в число учредителей компании «ВИНГС», где возглавил направление разработки VAS-решений для операторов сотовой связи, контент-провайдеров, провайдеров мобильного маркетинга (технологии Bluetooth, SMS, IVR, WAP). Женат, двое детей.

Интересы – история, философия, поэзия.

Спорт – горные лыжи, виндсерфинг, водный туризм.



Михаил  
Борисович  
ГЕТМАНОВ,  
генеральный  
директор,  
MobileDirect

Родился в 1977 г. В 1999 г. окончил Государственный университет управления по специальности «маркетинг».

В 2001 г. начал карьеру в сфере телекоммуникаций, в области фиксированной связи и Интернета. С 2002 по 2005 г. работал в группе тарифной политики в Корпоративном центре МТС. С декабря 2005 г. – в российской штаб-квартире европейского телекоммуникационного холдинга Tele2 на позиции директора по продукту «Tele2 Россия». Женат, воспитывает сына. Хобби – авиамоделирование, путешествия.



Роман  
Владимирович  
ВОЛОДИН,  
директор по  
продуктам,  
«Tele2 Россия»

## Борис ГРАНОВСКИЙ:

### «Свой шанс я использовал на 100%»

Астрологи утверждают, что рожденных под знаком Козерога ничто не остановит в неуклонном движении к вершинам их деятельности. Вице-президент ГК «Стинс Коман» Борис ГРАНОВСКИЙ признает себя классическим представителем своего зодиакального созвездия.

дисциплине. Говорят, только очень умные люди учатся на чужих ошибках, а просто умные – на своих. Пришлось учиться на своих.

«Уроки дисциплины» закрепились и на первом месте работы, куда попал по распределению молодой специалист, – одном из «почтовых ящиков», где проработал положенные два года и где не захотел оставаться дольше. Потом, находясь в свободном плавании, на два года задержался в страховой компании «МАКС», после чего перепробовал еще несколько мест работы. И к концу 1995 г. пришел в «Стинс Коман», в отдел продаж. Через пять лет стал генеральным директором дочерней дистрибуторской компании «Стинс Корп», а еще через шесть – фактически вице-президентом холдинга (официально назначение оформлено в апреле 2009 г.).

#### Формула карьеры

– Чем объяснить стремительный рост вашей карьеры – с нуля до самой вершины?

– Не было ни родственных связей, ни даже знакомств. Но в компании подход такой: если человек хочет работать и занимается именно работой, то возможности роста есть у любого. И еще есть необычная практика планирования карьеры – при приеме на работу человек ставит перед собой задачи на будущее. В 95-м я заполнил анкету и, когда посмотрел ее в 2001-м, был пора-

жен: написал тогда, что в 1998 г, т.е. через три года после прихода, хочу стать начальником отдела, а через пять – генеральным директором. Все совпало по срокам и по должностям. Теперь я считаю, что анкета была написана спонтанно нагло, но, тем не менее, все сбылось...

#### – Иными словами, руководство выполнило ваши требования?

– Мне повезло со «Стинсом» – здесь были хорошие учителя, которые дали мне важные знания. С другой стороны, наш шеф (основной акционер) приветствует желание сотрудников расти – получать бизнес-образование, становиться сертифицированными специалистами. И честно скажу, что тот шанс, который дал мне «Стинс», я постарался использовать на все 100%.

– И все же какие особенные личные качества помогли?

– По гороскопу я Козерог – упрямый, упрямый, достигающий своих целей. Если поставил цель – дойду до конца, если есть задача – буду решать ее, пока не решу либо пока не упрусь в абсолютную невозможность ее решения.

#### – Вы жесткий руководитель?

– Меня всегда считали добрым и мягким, но в последнее время род деятельности сильно изменился, и народ считает, что я стал резче, жестче, требовательнее и т.д. Но по-другому нельзя, если отвечаешь за 800 человек. По сути-то я, наверное, добрым и мягким остался, но внешне стал бо-



#### → Досье «ИКС»

Борис Виталиевич Грановский родился 23 декабря 1967 г. в Москве. После окончания в 1991 г. факультета кибернетики МИРЭА (специальность – АСУ) два года работал на предприятии оборонной промышленности, затем в страховой компании «МАКС». С 1995 г. – в ГК «Стинс Коман». Прошел путь от рядового сотрудника компании «Стинс Корп» до ее генерального директора. В настоящее время – вице-президент холдинга ГК «Стинс Коман». Женат. Сыну 17 лет, до-чери – восемь.

У поколения нынешних сорокалетних есть своя ватерлиния – до 1991 г. и после. Детство и юность с их беззаботностью и уверенностью в завтрашнем дне остались в Союзе, а взрослая жизнь началась по другим правилам. У Бориса Грановского эта граница проходит по 1995-му году: до «Стинса» и после прихода в компанию.

– Конечно, студенческие годы остались самые светлые воспоминания, – признает Б. Грановский. – Я родился и вырос в Черемушках, и после окончания 21-й математической школы без труда поступил в МИРЭА. У нас была веселая компания, я в комитете комсомола возглавлял трудовой сектор на факультете – стройотряды, овощебазы, субботники... А еще проводили КВНы, в те годы с нами в комитете комсомола был Гоша Куценко (потом он ушел во ВГИК). Первый курс проскочил «на ура» – и сильно расслабился, да так, что на втором чуть не вылетел из института. Это мне запомнилось на всю последующую жизнь, научило само-



«Когда женился, научил жену готовить некоторые блюда»

лее жестким. И не очень об этом жалею, потому что не предал ни себя, ни своих близких.

### Формула профессии

#### – Кем вы мечтали стать в детстве?

– Лет в 8–10 мечтал стать космонавтом, мы все тогда были помешаны на космосе. Космонавтом не стал, но с летательными аппаратами – самолетами и вертолетами – некоторым образом связан (военно-учетная специальность – летная). Наверное, никогда в детстве не хотел быть руководителем и тем более, как сказали бы в те времена, «торгашом». Считал, что это спекулянты, обманщики. А достойные профессии – врачи, учителя, инженеры, военные... Отец, кстати, подростком в 1943 г. пришел на военный завод – и 62 года отдал работе на предприятиях обороны и космоса. Ушел на пенсию только в 2005 г. Мама тоже всю жизнь работала на инженерно-конструкторских должностях в мебельной промышленности и архитектуре.

И когда я пришел в «Стинс», примерно такое же отношение к продавцам, какое было в детстве, оставалось. Но моим наставником

оказался Юра Егоров, журналист по профессии и продавец, что называется, от Бога. Именно он убедил меня, что торговля – это искусство донести до клиента знания о возможностях продукта и убедить его в необходимости купить этот продукт за справедливую цену. И очень скоро мое отношение к этой работе изменилось.

#### – Кем вы себя считаете – бизнесменом или инженером?

– Сегодня уже ближе к бизнесу, хотя, скажем, стараюсь до скончания разбираться в технике, которую продаю. Чтобы быть на 100% уверенным в продукте, в его ценности и нужности.

#### – Как вы считаете, когда формируется личность человека?

– Моральные качества – порядочность, честность (или наоборот) – дает воспитание в семье. Манеры, поведение в той или иной мере формирует среда общения. Ну и пока че-

ловек живет – он растет в профессиональных знаниях.

### Формула счастья

– Астрологи утверждают, что для Козерогов главное счастье – работа, но при этом они очень дорожат семейными ценностями.

– Все верно. Жена называет меня трудоголиком, для меня 10–12-часовой рабочий день – норма. А лучший отдых – с семьей. Разва два в году стараюсь по возможности поехать с семьей в отпуск на море, летом в выходные – выбраться на дачу, порыбачить, пособирать грибы или просто погулять по лесу.

– Вы сейчас попадаете в полосу проблем отцов и детей – сыну 17 лет. Это чувствуется? И, кстати, у вас был такой период с родителями?

– В 17 лет не было, были некоторые проблемы в 25–27, потому что сильно изменились взгляды на жизнь и в чем-то они не совпадали с родительскими. Но сейчас родители уважительно относятся к моему мнению. А с сыном у меня проблемы отцов и детей нет – если набивает шишки, то делает это самостоятельно, а я потом стараюсь объяснить почему. Или сначала объяснить, а потом предоставить выбирать самому – стоит ли пробовать. Хотя, по большому счету, детьми занимается жена, поскольку у меня основное время отнимает работа. А вечером, если есть возможность, люблю поиграть с детьми в какие-нибудь настольные игры – шахматы, карты.

#### – Сейчас мечтаете о чем-нибудь?

– Конечно – отдохнуть недели две, чтобы просто хотя бы не звонил мобильный телефон. Несбыточная мечта. Потому что одновременно хочется сделать все возможное для компании, чтобы она перешла на новый уровень, стала более стабильной, более надежной.

**Беседовала Лилия ПАВЛОВА**



«Проблемы отцов и детей мне незнакомы»



### Классика знака

#### – Что не приемлете в людях?

– Предательство, нечестность, лицемерие.

#### – Вы дрались когда-нибудь?

– Подростком. Драки в основном происходили на даче – с деревенскими. В детстве я был маленький и худенький, но с 5-го по 7-й класс занимался вольной борьбой, выигрывал соревнования, получал разряды. В принципе, борьба мне помогла добиться результатов и в работе.

#### – А сейчас, если что, побили бы хулиганов в подворотне?

– Постоять за себя однозначно попытался бы, но утверждать, что одержал бы победу, не стану. На всякую силу найдется большая сила.

#### – А что скажете насчет практичности и осмотрительности, свойственных Козерогам? Как относитесь к непредсказуемым ситуациям?

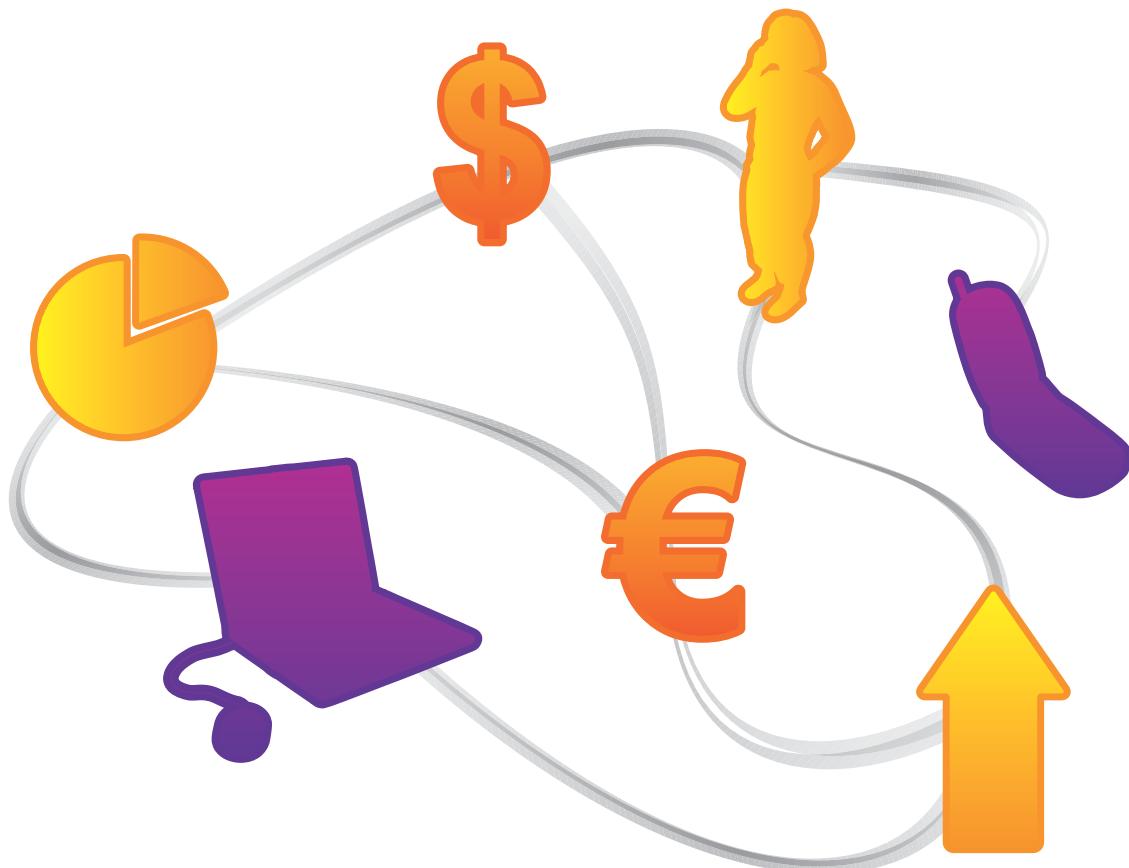
– Если это вызов в 23.00 на работу в субботу–воскресенье, спокойно собираюсь и еду. А что касается практичности, то в 2005 г., когда понял, что вся моя дальнейшая жизнь будет связана со «Стинсом», купил квартиру в пяти минутах езды от офиса. Это очень удобно.

#### – Машины любите?

– Да. Практически всю мою сознательную жизнь у меня были большие семейные автомобили, на которых можно отправиться на дачу всей семьей, со всеми «причиндалами». Меня интересует функционал машины – удобство, проходимость, надежность, безопасность. А к внешней эффективности отношусь спокойно. Хотя интересно было побывать на «Формуле-1» – посмотреть, почувствовать скорость.

#### – А какие любимые места на планете?

– За границей – Барселона. В России нравится Питер, но так, чтобы съездить туда на два-три дня и вернуться в Москву – родной город, который люблю.



РЕКЛАМА

# Экономический спад. Новые возможности. На связи.

Мировой экономический кризис набирает обороты. Как следствие, предприниматели стараются сократить расходы, простые люди экономят на всем. Не стала исключением и коммуникационная отрасль. Кризис ставит перед ней сложные задачи, обусловленные переоценкой пользователями своих потребностей. В то же время открываются новые возможности. Предлагаем вашей компании три пути выхода из сложившейся ситуации с наименьшими потерями.

3 решения по преодолению экономического кризиса.

СНИЗИТЬ ПОТЕРИ

ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

УВЕЛИЧИТЬ ДОХОДЫ

Новое видение. Весь мир. На связи.

Хотите узнать больше?  
Зайдите на [www.unite.nokiasiemensnetworks.com/creditcrunch](http://www.unite.nokiasiemensnetworks.com/creditcrunch)  
Copyright 2009 Nokia Siemens Networks. Все права сохранены.

Nokia Siemens  
Networks



## Yota в нагрузку к ноутбуку

Более 30 моделей ноутбуков от шести производителей на базе процессора Intel со встроенной поддержкой Mobile WiMAX (4G) вышли на рынок в последней декаде апреля.

Розничная цена ноутбуков Acer, Samsung, Lenovo, ASUS, MSI и Toshiba (на эти бренды приходится 73,7% продаж мобильных ПК в России) с комбинированным адаптером Intel WiMAX/Wi-Fi не будет отличаться от цены моделей без встроенного беспроводного модуля. WiMAX-ноутбуки дополняют уже существующие возможности подключения к 4G в виде внешних USB-модемов, PC Express-карт, 4G-телефонов, роутеров. Особенность акции в том, что на всех этих ноутбуках предустановлено ПО для подключения к сети компании «Скартел» (бренд Yota), предлагающей в Москве и Санкт-Петербурге сервисы на основе мобильного WiMAX (стандарт IEEE 802.16-2005). «WiMAX



Д. Конаш (Intel) и Д. Свердлов (Yota).  
За Mobile WiMAX по умолчанию

встраивается в ПК – это мегатренд года, дополнительная возможность за ту же цену, – сказал гендиректор «Скартела» Д.

Свердлов. – Более того, любой WiMAX-совместимый ноутбук на базе процессора Intel, где бы он ни был приобретен, тоже будет иметь возможность подключиться к нашей сети».

Средний трафик пользователя сети Yota составляет 9,4 Гбайт в месяц – почти в два раза больше, чем

у среднего абонента ADSL- или другого кабельного ШПД в Москве и Петербурге, и в сто раз больше аналогичного показателя в сетях GPRS/EDGE/3G у четырех сотовых операторов России.

Как сообщил Д. Свердлов, цена на терминал Yota HTC max 4G снижается с 38,9 до 25,9 тыс. руб. В ближайшее время сеть Yota запускается в тестовую эксплуатацию в Уфе.

[www.intel.com](http://www.intel.com)  
[www.yota.ru](http://www.yota.ru)

## Пополнение в семье Fujitsu

Компания Fujitsu Siemens Computers – совместное предприятие концерна Siemens и корпорации Fujitsu – 1 апреля с. г. перешла в полную собственность Fujitsu (она выкупила долю Siemens в уставном капитале предприятия) и переименована в Fujitsu Technology Solutions. Сделка поможет Fujitsu усилить рыночные позиции в регионе EMEA.

На мировом рынке серверов стандартной архитектуры корпорация планирует увеличить свою долю с 4% в 2008 г. до 10% в 2012-м. Серверы марки Primergy, которые ранее продавались компанией Fujitsu Siemens Computers только в регионе EMEA, теперь под логотипом Fujitsu будут распространяться по всему миру.

[ru.ts.fujitsu.com](http://ru.ts.fujitsu.com)

**Iskra®**  
Iskra Sistemi, d.d.

Универсальные радиорелейные системы  
операторского класса SparkWave PDH/SDH/Ethernet.  
Частотный диапазон от 6 до 38 ГГц.  
Сертифицировано в России.

Iskra Sistemi, d.d.  
Ljubljana, Slovenia,  
Tel: +386 1 500 3534, Fax: +386 1500 3333  
e-mail: ts@iskrasistemi.si  
www.iskrasistemi.si

Авторизованный партнер в России  
ЗАО «Ватерхантерс Инжиниринг», Россия, Москва,  
Тел./факс: +7 495 956 3454  
e-mail: info@waterhunters.com  
www.waterhunters.com

## Кадровые назначения

### «Связьинвест»

**Владимир БОНДАРИК**  
назначен заместителем гендиректора.

### «Ростелеком»

**Антон ХОЗЯЙНОВ**  
назначен заместителем гендиректора – финансовым директором.

### «ЦентрТелеком»

**Алексей КАМЫШЕВ**  
назначен заместителем гендиректора – финансовым директором.

### MTC

**Сергей ИВАНОВ** назначен директором филиала макрорегиона «Центр».  
**Андрей УШАЦКИЙ** назначен вице-президентом по технике.

### «ВымпелКом»

**Евгений ПЕПЕЛЯЕВ**  
назначен директором объединенного филиала в Новосибирской области.

### «МегаФон»

**Валерий ЕРМАКОВ**  
назначен первым заместителем гендиректора по операционной деятельности.

### Координационный центр домена RU

**Андрей КОЛЕСНИКОВ**  
назначен директором.

### «Интерспутник»

**Вадим БЕЛОВ** избран гендиректором.

### «Стрим ТВ»

**Андрей ПЕТРОВ** назначен техническим директором.  
**Иван ГАВРИЛЕЦКИЙ** назначен директором филиала в Ижевске.

### «Акадо-Столица»

**Максим ПОЛЗИКОВ**  
назначен заместителем гендиректора по коммерческой деятельности.

### «АрменТел»

**Игорь КЛИМКО** назначен гендиректором.

### «Открытые Технологии»

**Николай РЫЖОВ** назначен гендиректором.

### ГК «Оптима»

**Александр ОГАНЯН** назначен первым заместителем гендиректора – директором по операционной деятельности.

### APC by Schneider Electric

**Ирина ДМИТРЕНКО**  
назначена гендиректором в России.  
**Владимир ДОХЛЕНКО**  
назначен главой представительства в Украине и Молдове.

### IBS

**Олег ГАРАНКИН** возглавил департамент бизнес-приложений и технологий Oracle.

### Softline

**Алия РАКИШЕВА** назначена вице-президентом по региону Asia Pacific.





**Космическая связь**

Федеральное государственное унитарное предприятие

Цифровое телерадиовещание

Телефония, передача данных, доступ к сети Интернет

Видеоконференцсвязь, телемедицина, дистанционное обучение

Спутниковые сети VSAT

Контроль и управление спутниками

# глобальный оператор спутниковой связи

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

e-mail: [market@rscc.ru](mailto:market@rscc.ru)

## «Выборы» поднимутся на космическую высоту

В 2011 г. россияне смогут изъявить свою волю на выборах в органы власти по мобильному или спутниковому телефону, с помощью социальной карты или лазерного диска. Об этом заявил председатель Центральной избирательной комиссии (ЦИК) России В. Чуров на открытии выставки «Космос – Выборы – Связь», где была представлена экспериментальная модель электронного голосования. Интегрированное решение, объединяющее спутниковые системы связи и мобильные технологии, позволяет организовать голосование в отдаленных и труднодоступных районах.

Сейчас спутниковые каналы связи в ГАС «Выборы» используются в 20 регионах. ЦИК и Федеральное космическое агентство намерены расширить охват страны космической спутниковой связью. В будущем использование спутниковых технологий в системе выборов в различные органы власти позволит экономить до четверти ежегодно выделяемых на ГАС «Выборы» средств (сегодня это 1,7 млрд руб.).

А Глобальная навигационная спутниковая система (ГЛОНАСС) поможет контролировать доставку избирательной документации в любой регион страны. Примером конкретного применения



В. Чуров (ЦИК) и А. Перминов (Роскосмос). Через спутниковую связь к ГАС «Выборы» должно подключаться больше регионов

ГЛОНАСС для определения точного места нахождения как избирателя, так и любого объекта, например контейнера с бюллетенями, служит система «Чудотворец», разработку которой ведет РНИИ КП. Она обеспечит контроль проведения выборов от избирательного участка до урны.

В нынешнем октябре, в Единый день голосования, для передачи в ЦИК избирательных протоколов в виде сжатой текстовой информации впервые будет использована спутниковая группировка «Гонец».

[www.cikrf.ru](http://www.cikrf.ru)  
[www.roscosmos.ru](http://www.roscosmos.ru)

## UCS: следы останутся обязательно

«Компания объединенных кредитных карточек» (UCS) привела защищенность своей, крупнейшей в России, процессинговой системы к уровню, который соответствует требованиям стандарта PCI DSS, разработанного ведущими международными платежными системами.

Проект выполняла компания «Инфосистемы Джет». Как аккредитованный аудитор, имеющий статус Qualified Security Assessor (QSA), она провела предварительный аудит на соответствие стандарту PCI DSS, разработала и реализовала план мероприятий по устранению несответствий. В итоге была построена система защиты периметра сетей процессингового центра (в том числе и от DDoS-атак) и создана система тотального мониторинга всех событий, связанных

с ИБ. Кроме того, как рассказал И. Ляпунов, директор Центра ИБ «Инфосистемы Джет», теперь в процессинговой системе UCS никто не сможет получить доступ к данным (и легальный, и неавторизованный), не оставив следов в соответствующих протоколах работы.

Заключительным этапом проекта было проведение аудита для подтверждения соответствия стандарта PCI DSS и выдача соответствующего сертификата. Причем по требованию платежных систем VISA и Mastercard, построением защищенной информационной системы и ее сертификационным аудитом занимались разные команды специалистов компании «Инфосистемы Джет».



И. Ляпунов: «Мы как аудитор несем финансовую ответственность перед процессинговыми центрами за отсутствие ошибок в системе информационной безопасности»

## M&A

**МТС** приобрела 100% долей в уставных капиталах ООО «Эльдорадо-Центр» и ООО «Салон Связи Эльдорадо» у компаний *Kilcherex Holdings* (Кипр) и *Tenteco* (Кипр).

**«Межрегиональный ТранзитТелеком»** продал принадлежавшие ему 66% акций телекоммуникационного оператора *WaveCrest Group Enterprises* (Великобритания) второму акционеру этой компании – **MARR T&T**.

**«Рамблер Медиа»** продал контент-провайдера **«Эс Эм Экс Коммуникэйшнс»** (SMX Com) учредителям оператора мобильных сервисов **Plastic Media**.

**ВТБ** приобрел у **АФК «Система»** 19,5% акций компании **«Система-Галс»**, работающей на рынке недвижимости, и получил call-опцион на выкуп 31,5% акций.

**Ericsson** передает компании **Ascom** бизнес по производству и продаже продуктов TEMS (средства мониторинга радиоинтерфейса и планирования радиосети).

**Check Point Software Technologies** подписала соглашение о приобретении бизнеса **Nokia** по обеспечению безопасности.

**Tektronix** купила **Arantech**, поставщика решений для управления клиентским опытом (CEM).

**Oracle** заключила соглашение о приобретении **Relys International**, поставщика решений для обеспечения безопасности лекарственных средств и управления рисками.

**Cisco** намерена приобрести **Tidal Software**, разработчика интеллектуальных решений для управления приложениями и автоматизации.

**Inmarsat** купила **Stratos Global**, провайдера решений мобильной и фиксированной спутниковой связи.

**Macrovision Solutions** намерена купить **Muze**, производителя информационно-развлекательных продуктов.





Дженерал Дейтакомм®

Санкт-Петербург, наб.Обводного канала, 93А

Тел.: (812) 325 10 85

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

реклама

Важна  
каждая  
деталь!

Радиорелейные системы, PON, IPTV, DVB-T, SDH

Приглашаем посетить нашу экспозицию на выставке «СВЯЗЬ-ЭКСПОКОММ-2009»

12-15 мая 2009г., г.Москва, Экспоцентр, павильон 2, зал 2, стенд 22D10

## Рынок 3G-услуг будет расти быстрее

всех остальных сегментов российского рынка мобильной связи. Такой вывод сделала Г. Хасьянова, гендиректор «Скай Линка», подводя итоги работы компании в I квартале 2009 г. За счет новых подключений и суммарного роста интернет-трафика в сетях всех четырех 3G-операторов объем рынка в рублевом эквиваленте увеличится не менее чем на 50%.

В сети «Скай Линка» абонентская база за январь–март выросла на 15%, а совокупное число пользователей услуг (с учетом абонентов компаний RTDC) превысило 1 млн. Объем трафика передачи данных по сравнению с I кварталом 2007 г. увеличился на 76%. Соотношение объема выручки от услуг

передачи данных и голоса сохранилось – 50:50.

Ареной конкурентной борьбы станут российские регионы. Для повышения эффективности управления своей территориально распределенной структурой оператор организовал новую бизнес-единицу – «Скай Линк Регионы», руководителем которой назначен С. Ханенков. В планах – улучшение качества покрытия и увеличение емкости действующих сетей. На эти цели будет направлена большая часть из \$40 млн – инвестиционного бюджета 2009 г. В сети «Скай Линк Москва» количество базовых станций увеличится на 20% (сейчас их 550).

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

## Антикризисный букет

решений, позволяющих оптимизировать разные области бизнес-процессов и в конечном итоге снизить затраты на эксплуатацию ИС и усилить ее защиту, предложила «АМТ-ГРУП». Из портфеля продуктов «АМТ-ГРУП» специалисты компании и ее партнеры отобрали восемь решений из разных сфер ИТ, способных обеспечить эффективную деятельность ИТ-служб в кризисной ситуации, когда растут риски, в том числе и риски информационной безопасности, усиливает «Чтобы ввести в эксплуатацию конкуренция и необходимости сокращать затраты. В их числе вошли средства виртуализации для снижения расходов при эксплуатации ЦОДов, продукты для оптимизации работы персонала бэк-офиса, решения ВКС, контакт-центры, а также новые для российского рынка



Д. Батурина («АМТ-ГРУП»):  
«Чтобы ввести в эксплуатацию решения виртуализации, нужно не более 15 минут»

решения компании Intellinks по управлению инцидентами и системы ускорения работы приложений от компании Riverbed.

Решение Intellinks позволяет оценить и проанализировать инциденты в ИС и активность пользователей и направить управляющие воздействия в инфраструктуру, обеспечивая тем самым непрерывность бизнеса. Система Steelhead производства Riverbed оптимизирует работу приложений в сетях с малой пропускной способностью, ускоряя работу даже таких «тяжелых» приложений, как СУБД Oracle или SAP.

У нее нет спецификаций к каналам связи, а на спутниковых каналах она нивелирует влияние задержки и экономит полосу пропускания.

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

## ВТБ консолидирует ИТ-ресурсы,

чтобы справиться с лавинообразным притоком новых клиентов, переходящих из проблемных банков. С этой целью ВТБ осуществляет переход от нескольких автоматизированных банковских систем к единой системе (АБС «Новая Афина»). В качестве аппаратных серверов баз данных применяются два территориально разнесенных (по Мо-

скве) сервера HP Integrity Superdome, к каждому из которых подключены фермы из блейд-серверов HP ProLiant. В декабре 2008 г. был запущен первый сервер HP Integrity Superdome, а в апреле 2009 г. на новый режим работы уже перешли пять филиалов банка.

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

## Кбайт фактов

«Северо-Западный Телеком» подключил 700-тысячного абонента широкополосного доступа в Интернет.

**МТС, «ВымпелКом» и «МегаФон»** запустили во всех регионах страны совместную услугу «Чат», которая позволяет их абонентам, пользователям практически любой современной модели сотового телефона, без ограничений обмениваться мгновенными сообщениями.

**«Комстар-ОТС»** ввел в опытную эксплуатацию услугу контроля уровня обслуживания виртуальных частных сетей (VPN). Это подготовительный шаг к обеспечению гарантированного уровня обслуживания VPN на основании SLA.

**Mail.Ru** в своем проекте «Карты» запустила бета-версию карты мира.

**«МегаФон»** в рамках федерального проекта «GPRS-оптимизатор» установил на всех своих сетях оборудование, отвечающее за сжатие и скорость передачи информации. Как показали результаты тестирования, GPRS-оптимизатор увеличивает скорость передачи абонентского трафика в среднем на 30%.

**«ВымпелКом»** завершил строительство сегментов транспортной сети в Иркутском филиале и филиалах Дальнего Востока на базе радиорелейного оборудования АНТЕРУМ 630 производства «Дженерал ДейтаКомм».

**МТТ** запустил в эксплуатацию систему маршрутизации междугородного и международного трафика, позволяющую управлять голосовым трафиком на ее сети, состоящей более чем из 60 коммутаторов.

**«Акадо-Столица»** завершила модернизацию Ethernet-сегмента своей сети, который обеспечивает доступ в Интернет более чем 90 тыс. абонентов в 19 районах Москвы.



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

### **ГОЛОСОВЫЕ УСЛУГИ**

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

### **УСЛУГИ MPLS СЕТИ**

- InterAS VPN
- L2VPN
- Присоединение и пропуск IP-трафика

### **АРЕНДА МАГИСТРАЛЬНЫХ КАНАЛОВ**

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

### **ДАТА-ЦЕНТРЫ**

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

# **Индивидуальные теле<sup>ком</sup>муникационные решения**

ГОЛОСОВЫЕ  
УСЛУГИ

ДАТА-ЦЕНТРЫ

АРЕНДА  
МАГИСТРАЛЬНЫХ КАНАЛОВ

УСЛУГИ  
MPLS СЕТИ

## Безопасность можно обеспечить только сообща

В 2008 г. объем ИТ-рынка по сравнению с 2007 г. вырос на 17,8%, до 580 млрд руб., а годовой прирост числа пользователей Интернета, по данным Минэкономразвития, составил 32%. Такие цифры привел вице-президент ТТК А. Золотников на круглом столе, проведенном комиссией Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) по телекоммуникациям и информационным технологиям. Причем последняя цифра однознач-



Л. Беляев (ФСБ России):  
но указывает специалистам, «Главная проблема безопасности – множество несертифицированного оборудования

скольку недоверенная среда на ССОП»  
Сети несет множество угроз

не только для ПК или ИС предприятий, но и для операторов связи.

В числе первоочередных задач противодействия ИБ-угрозам в системах нового поколения участники круглого стола назвали необходимость совершенствова-

ния нормативно-технической документации, определяющей правила использования ИКТ. Должен быть определен законом

и статус Технических регламентов по ИБ, предварительная версия которых уже существует в недрах Минкомсвязи. Государственным органам и головным предприятиям промышленного комплекса следует работать в защищенной среде, использовать только сертифицированные оборудование и ПО. Технологической основой межведомственного защищенного информационного обмена может стать доверенная среда ОГИЦ, которая уже предоставляет информационные услуги.

Очевидно одно – необходимы объединенные усилия всех участников рынка по совершенствованию норм и регламентов и взаимодействие по противодействию угрозам.

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

## Сетевые хранилища для дома и офиса

В конце мая – начале июня 2009 г. компания «Тайле» обещает вывести на российский рынок три новых сетевых хранилища NAS тайваньского разработчика Thecus. Предназначаются они для домашнего использования и корпоративных сетей разных размеров и поддерживают возможность горячей замены жестких дисков. Младшая модель N0204 miniNAS, которая считается самым миниатюрным се-



Е. Лёвин («Тайле»):  
тевым хранилищем в мире, «N0503 работает как мультидисковый сервер, система

ориентирована на домашних пользователей и поэтому комплектуется специальной утилитой настройки всех параметров. В корпусе размером 132 x 88 x 63 мм есть два отсека для 2,5-дюймовых дисков общей емкостью до 1 Тбайт. Устройство можно сконфигурировать как массив RAID 0,1 или JBOD и использовать для резервного копирования данных, хранения и воспроизведения мультимедийных файлов самых

разных форматов, причем для этого не требуется подключение к ПК.

Модель N0503 ComboNAS с двумя портами Gigabit Ethernet предназначена для рынка SMB, но может использоваться и дома. Система отличается тем, что поддерживает установку жестких дисков двух размеров – пять 2,5-дюймовых или три 3,5-дюймовых диска, которые конфигурируются как массивы JBOD или RAID уровней 0, 1, 5 и 6. Старшая модель N5500 предназначена для сетей крупных предприятий. Ее характеристики: 5 отсеков для дисков 3,5", максимальная емкость – 7,5 Тбайт, воз-

можность прямого подключения к серверу, поддержка RAID-массивов, протокола iSCSI для управления системами хранения данных и дистанционного управления через Интернет.

[www.tayle.ru](http://www.tayle.ru)  
[www.thecus.ru](http://www.thecus.ru)

## Кбайт фактов

«ПетерСтар» (ГК «Синтэрра») запустил в коммерческую эксплуатацию центр обработки данных в Мурманске. На начальном этапе ресурс ЦОД рассчитан на 60 серверных стоеч с возможностью наращивания мощностей. Площадка интегрирована с телекоммуникационной инфраструктурой «Синтэрра».

«РТКомм.РУ» открыл data-центр в Москве, в котором планируется разместить до 100 шкафов (стоеч) с оборудованием суммарной потребляемой мощностью до 500 кВт. ЦОД подключен к магистральной сети передачи данных компании.

ГК «Интерспутник Холдинг» подписала дистрибуторское соглашение с «Истар», в рамках которого входящий в холдинг оператор «Исател» будет использовать оборудование «Истар» на рынке корпоративных сетей связи.

«Глобус-Телеком» внедрил систему мониторинга и отслеживания всплесков интернет-трафика абонентов. В результате количество претензий от клиентов в I квартале 2009 г. снизилось на 75% по сравнению с IV кварталом 2008 г.

«ИскраУралТЕЛ» за создание устройства «Универсальный автосекретарь» с использованием передовых технологий распознавания и синтеза речи получила премию-медаль им. А.С. Попова, учрежденную уральским отделением Академии инженерных наук им. А.М. Прохорова.

Stonesoft Corporation, разработчик в сфере обеспечения сетевой безопасности и непрерывности бизнеса, открыл представительство в России и СНГ.

«СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения. Чехия» подписал контракт на 580 тыс. евро с Stadtwerke Feldkirch, австрийским поставщиком коммунальных услуг, на поставку решений UTILIS для автоматизированного учета потребляемых энергоресурсов.

# Свой ЦОД с перспективой на вырост

запустила в эксплуатацию в Санкт-Петербурге компания OCS, мультивендорный дистрибутор компьютерного и телекоммуникационного оборудования. Основа дата-центра – серверы Hewlett-Packard, в том числе два сервера Integrity Superdome.

Как рассказал ИТ-директор OCS С. Новиков, к созданию собственного дата-центра компания шла не сколько лет, когда бизнес рос особенно бурно и имеющиеся серверные комнаты уже не могли обеспечить на должном уровне работу новой территориально распределенной корпоративной информационной системы. ЦОД решено было разместить в новом здании, приобретенном рядом с офисом OCS. Это позволило выделить необходимые площади, спроектировать и построить дата-центр, предусмотрев все нужные для ЦОДа параметры помещения, в том числе нагрузку на пол при установке тяжелого оборудования.

По меркам коммерческих дата-центров корпоративный ЦОД компании OCS невелик – всего 100 м<sup>2</sup>: участникам недавнего пресс-тура пришлось тесниться в проходе между серверными стойками. В нем установлены две линейки шкафов с серверным и коммутационным оборудованием, два мощных сервера Hewlett-Packard Integrity Superdome, системы хранения данных общей



С. Новиков: «Наш дата-центр имеет хорошие резервы для дальнейшего роста по всем параметрам без замены оборудования»

емкостью 27 Тбайт, ленточная библиотека, два ИБП APC Symmetra 80K, прецизионные кондиционеры и система газового пожаротушения. Линии электропитания и каналы связи резервированы. Общая потребляемая мощность ЦОДа – 40 кВт.

Хотя проектирование и строительство такого недешевого объекта, как ЦОД, было выполнено в кризисном 2008 г., руководство компании считает, что деньги были потрачены эффективно. Благодаря новому дата-центру завершен трехлетний проект внедрения корпоративной информационной системы на базе Microsoft Dynamics AX (Axapta), объединившей 1200 сотрудников, все офисы и склады OCS, расположенные в 21 городе России – от Санкт-Петербурга до Красноярска, а также около 6 тыс. партнеров компании. В итоге повысилась оперативность и точность обработки заказов.

**Евгения ВОЛЫНКИНА,**  
Санкт-Петербург–Москва

## РТКОММ сегодня — это:

Современная IP магистраль с узлами во всех регионах России  
Надежность и скорость при передаче Вашей информации

Оптимизация Вашего IT-бюджета  
Гибкие тарифные планы

Превосходное качество и широкий спектр услуг:

- построение сложных корпоративных сетей
- надежный и качественный транзит Интернет-трафика
- размещение ресурсов в дата-центрах
- конвергентная IP телефония

**создаем  
будущее,  
объединяя  
настоящее**

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

Москва, ул. 2-я Звенигородская, д. 13, стр. 43  
Тел.: +7 (495) 645-01-70, факс: +7 (495) 645-01-71  
Автоменеджер: +7 (495) 645-01-49  
E-mail: [info@rtcomm.ru](mailto:info@rtcomm.ru)

Май 2009. ИКС

21

# Требуется ёж и голками внутрь

ИТ-специалистам всегда было непросто обосновать перед руководством необходимость затрат на средства защиты ИТ-инфраструктуры. Кризис еще больше усложнил эту задачу, но он же заметно усилил угрозы информационной безопасности.

Практически все участники конференции «IDC IT Security Roadshow 2009 – Информационная безопасность сегодня: реалии экономики и защита бизнеса» говорили о сокращении в целом ряде компаний расходов на ИТ-инфраструктуру и средства ее защиты. Да, в последние годы, когда рост российской экономики стимулировался неадекватно высокими ценами на нефть, многие компании инвестировали в замену оборудования, в обновление версий ПО, во внедрение бизнес-приложений, особо не считая денег и потому, что «так делают все». Цены на нефть рухнули, и маятник качнулся в другую сторону: ИТ-бюджеты режут в разы, причем подчас сокращения происходят бездумно, без всестороннего анализа последствий такого шага. А они могут быть самыми серьезными, вплоть до фатальных, особенно если речь идет о сокращении инвестиций в средства ИБ.

Недавний опрос ИТ-директоров компаний Центральной и Восточной Европы показал, что с развитием кризиса список угроз не изменился: более 60% опрошенных в числе серьезных и очень серьезных называют вирусы, взлом систем извне, утечку персональных данных и действия сотрудников-инсайдеров. Однако, по словам Т. Фарукшина, директора по консалтингу IDC в России и СНГ, роль инсайдеров в последнее время заметно возросла и спровоцировано это именно экономическим кризисом, поскольку многие компании проводят сокращение сотрудников, и в том числе ИТ-специалистов. Последние, обиженные на своих работодателей, обладают знаниями и необхо-



Д. Устожанин, руководитель департамента ИБ ОАО «ВымпелКом»: «Надо понимать, что мы защищаем не столько ИТ-инфраструктуру, сколько наш бренд и всю компанию»

димым инструментарием, чтобы при желании причинить вред своей бывшей компании. А сделать это захотят многие. По данным опросов, в США, Великобритании и Голландии, т.е. странах куда более законопослушных, чем Россия, 46% сотрудников готовы украдь корпоративную информацию в случае увольнения, а более 50%, в ожидании возможного сокращения, уже скопировали эту информацию.

Аналогичные результаты показали и исследования компании Symantec, о которых рассказал К. Керценбаум: 59% опрошенных на условиях анонимности признались, что хотя бы раз похищали (записывали на какие-либо носители, отправляли на личную электронную почту или распечатывали для личного использования) конфиденциальную информацию своей компании. При этом системы ИБ многих компаний защищены от взлома извне антивирусами, программами для защиты от шпионского ПО, межсетевыми экранами, системами защиты периметра корпоративной сети и т.п. Однако все эти меры бессильны перед действиями собственных сотрудников компании, находящихся внутри ИС. Поэтому защита должна быть «двухсторонней», с использованием технологий контроля утечек конфиденциальной информации и средств шифрования. Кроме того, она должна быть комплексной, что в современных условиях предполагает внедрение в корпоративной системе ИТ-стандартов (что особенно актуально для российских компаний), наличие системы защиты от внешних угроз, организацию контроля использования инфор-

мации внутри компании с возможностью мгновенной блокировки несанкционированной передачи информации и создание системы управления инцидентами ИБ.

Многие участники рынка ИБ также считают, что неизбежным следствием нынешнего кризиса станет рост профессионального уровня киберпреступников за счет пополнения их рядов уволенными квалифицированными ИТ-специалистами. И это лишний довод в пользу усиления средств защиты.

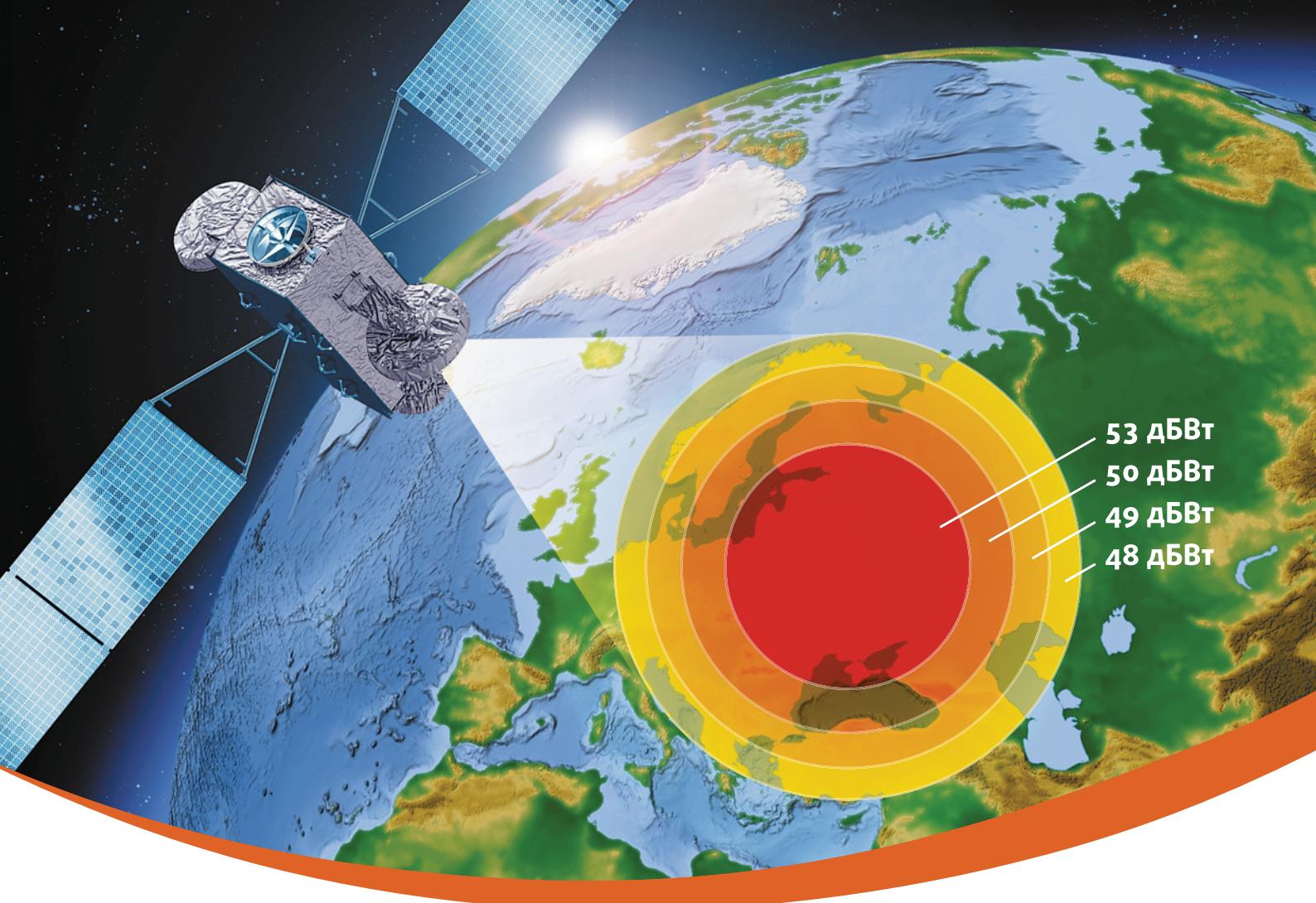
Понятно, что сегодня далеко не каждая компания готова тратить деньги на сложные комплексные решения. Но определенное движение в этом направлении должно стимулировать российское законодательство. К 1 января 2010 г. все компании и организации, которые занимаются обработкой персональных данных, должны привести свои информационные системы в соответствие с ФЗ № 152 «О персональных данных» и соответствующими ему требованиями ФСТЭК и ФБС. Все специалисты по ИБ признают, что закон этот несовершен и требует доработки, однако он заставит практически все компании заняться реализацией целого комплекса мер и внедрением средств безопасности. Правда, вступление в силу закона не означает, что диски с персональными данными физических лиц исчезнут из продажи (во всяком случае, мгновенно), но у граждан, которые сочтут себя пострадавшими, появится возможность подать в суд на тех, кто не имеет «ежа иголками внутрь» и потому допустил утечку их конфиденциальной информации.

**Евгения ВОЛЫНКИНА**

Автор ждет комментариев  
в своем блоге на

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





Международная организация космической связи «Интерспутник», один из первых в мире спутниковых операторов, была создана 15 ноября 1971 года и объединяет сегодня 25 государств. Ключевым направлением деятельности «Интерспутника» является предоставление в аренду операторам связи, вещательным компаниям и корпоративным клиентам спутниковой емкости в рамках соответствующих соглашений с операторами – партнерами.

Являясь универсальным поставщиком спутниковой емкости и технических решений, мы предоставляем своим клиентам ресурс спутников связи, расположенных на дуге геостационарной орбиты от 14 градусов з.д. до 140 градусов в.д., а также предлагаем весь комплекс решений в области создания и эксплуатации сетей спутниковой связи через свое дочернее предприятие «Интерспутник-Холдинг».

Кроме того, «Интерспутник» имеет статус официального дистрибутора спутникового ресурса европейского оператора «Евтесл» . В 2009 году компания «Евтесл» расширяет свое присутствие в позиции 36 градусов в.д., где располагается спутниковая группировка премиум-класса для непосредственного телерадиовещания и широкополосных услуг связи для России, Украины и соседних стран. Ввод в эксплуатацию спутника W7 позволит Интерспутнику предлагать спутниковый ресурс России, Украине и странам СНГ

в дополнение к спутниковому ресурсу W4. Новый спутник компании «Евтесл» – W7 – будет выведен в позицию 36 градусов в.д. во второй половине 2009 года, где он вместе со спутником W4 существенно расширит возможности для развития непосредственного телерадиовещания в России, Украине и странах СНГ. W7 – мощный спутник, обеспечивающий работу до 70 транспондеров Ku-диапазона со сроком службы свыше 15 лет.

Огромный опыт эксплуатации спутниковых систем связи позволяет нам находить индивидуальный подход к каждому клиенту, предлагая в рамках специфики конкретной задачи оптимальное решение. Являясь межправительственной организацией, «Интерспутник» имеет статус субъекта международного права и представляет собой компанию со сложившимися профессиональными стандартами, неукоснительно выполняющую принятые на себя обязательства.



МЕЖДУНАРОДНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
КОСМИЧЕСКОЙ СВЯЗИ  
ИНТЕРСПУТНИК

121099, Москва, Россия,  
2-ой Смоленский пер., 1/4  
Телефон: +7 (499) 252-86-98  
Факс: +7 (499) 241-07-84  
E-mail: sales@intersputnik.com

# Нишевое счастье FMC

FMC-услуги появились на телекоммуникационном рынке около 10 лет назад. Поначалу на них возлагали большие надежды, но они не оправдались и интерес к FMC заметно ослаб. Однако сейчас он вновь растет, и этот феномен стал основной темой конференции «FMC-2009».

В конце 90-х годов прошлого века, когда появилась концепция FMC (Fixed Mobile Convergence), казалось, что объединение возможностей фиксированной и мобильной связи даст грандиозный результат, что позволит сотовым и традиционным телефонным операторам побороться за место на рынке с интернет-выскочками типа Skype и Google. Однако первые и последующие проекты, запущенные и на Западе, и в России, показали, что массового спроса на FMC нет и в обозримом будущем не предвидится. Никаких «убийственных приложений», которые, по словам А. Голышко («Интеллект-Телеком»), заставят 100 млн человек потратить лишние \$10 в месяц, также нет и уже не будет.

Несмотря на солидный по меркам телекоммуникационного рынка возраст, концепция FMC коммерчески так и не созрела, спрос на FMC-продукты до сих пор не сформирован, а маркетинговые подразделения операторов не готовы разъяснять клиентам преимущества конвергентных продуктов. А их на российском рынке не так уж и много: единый телефонный номер, переадресация вызова и доступ к корпоративным базам данных с мобильных телефонов. Пользуются ими главным образом крупные и средние корпоративные клиенты, которым нужна постоянная доступность своих сотрудников или экономичная замена офисной АТС. Причем какого-то заметного роста доходов эти услуги операторам не дают. По данным К. Анкилова (iKS-Consulting) объем доходов от услуг FMC в России в 2007 г. составил \$29 млн, а в 2008 г. – \$34 млн, или 0,2% рынка сотовой связи.

Тем не менее FMC-продукты предлагают многие российские операторы. Этим всерьез занялась «большая тройка». И именно их участие в этом процессе, скорее всего, позволит в ближайшем будущем ре-

шить регуляторные проблемы FMC в России (пункт «устранение необоснованных препятствий в оказании услуг FMC» фигурирует в плане одной из рабочих групп, созданных при Минкомсвязи РФ). Хотя и при нынешнем законодательстве операторы научились строить схемы оказания услуг, не вызывающие претензий регулятора, так что официальное «устранение необоснованных препятствий» вряд ли произведет эффект прорвавшейся плоти-

ми услугами (с такой проблемой столкнулся, например, «ВымпелКом» после покупки «Голден Телекома»).



П. Гореньков: «Мы уже почти похоронили FMC, но за последний год интерес к этому продукту возвращается»

Выступавшие на конференции представители «большой тройки» признают, что мегадоходов FMC не приносит. По мнению директора по развитию бизнеса «МегаФон-Москва» В. Кузичева, основной приоритет для операторов при развитии FMC – «быть не хуже других», иначе часть абонентов уйдет к тем конкурентам, у которых эти услуги есть. С ним согласна руководитель направления голосовых и конвергентных услуг «ВымпелКома» Ю. Бабкина: «FMC – это в основном способ удержания имеющихся клиентов, а не получения новых». Кроме того, наличие FMC-продуктов в портфеле оператора помогает продавать другие услуги, приносящие более весомый доход. Потребность в дополнительных услугах есть у многих абонентов, но потребность именно в FMC-продуктах чрезвычайно мала. Для ее формирования с клиентом нужно «грамотно работать», а для этого зачастую сначала надо провести обучение собственных сотрудников службы продаж, ранее занимавшихся только фиксированными или только мобильны-

ми клиентами основным доводом в пользу выбора FMC-решения является возможность сэкономить. Как подчеркнул В. Кузичев, если фиксированные и мобильные услуги от одного оператора в сумме дешевле, чем по отдельности, то разговор состоится, а если нет, то клиент даже слушать не захочет ни о каких преимуществах такого решения. Экономический «крючок» стал основой успеха и «Мобильного офиса», последнего FMC-продукта, предложенного в 2008 г. ветераном российского FMC-рынка компанией «Гарс Телеком». «Мобильный офис» позволяет перенести на мобильные телефоны все привычные функции стационарных офисных телефонов и в некоторых случаях сэкономить на отказе от одного из видов телефонии. Конечно, этот продукт не претендует на массовость, он явно нишевой, но в своей нише пользуется хорошим спросом, который, по словам гендиректора «Гарс Телекома» П. Горенькова, даже превысил ожидания разработчиков.

Да и все остальные FMC-продукты, существовавшие ранее и присутствующие сейчас на рынке, относятся к нишевым, но это нисколько не умаляет достоинств концепции FMC. Главное, чтобы компании не тратили больших денег на заведомо провальные попытки вывода такого продукта на массовый рынок. И в нише есть свое счастье.

Евгения ВОЛЫНКИНА

# Аксиомы светоносных путей **ISKRAURALTEL**

**Иосиф МАЗИН**, директор по развитию бизнеса ЗАО «ИскраУралТЕЛ»

**Перерыв в инвестиционной гонке может стать точкой стратегического планирования в новой эре оптического доступа. Из-за проблем ЭМС при внедрении ШПД по технологии xDSL замещение многожильного медного кабеля на сетях доступа становится необходимостью для МРК. Для новых сетей выбор среды доступа не менее актуален. Важно не только как строить и использовать сеть сегодня, но и как развивать ее в будущем.**

**«Среда живет долго».** Расчетный срок жизни одномодового волокна – 25 лет. Это отодвигает границу планирования архитектуры сети доступа на 2035 г. Оптическое волокно способно многократно обеспечить представимые информационные потребности абонентского пункта. Административно замена кабельной инфраструктуры, особенно в домостроениях, становится все сложнее и, следовательно, дороже.

**«Формируется социум контента».** Асимметрия трафика будет уменьшаться с насыщением абонентского пункта средствами обработки и отображения информации. Поэтому при средне- и долгосрочном планировании предпочтение надо отдавать симметричным конфигурациям доступа.

**«Сегодня многое не надо».** Тенденции очевидны, но информационные потребности абонентского пункта в настоящее время крайне редко превышают 30 Мбит/с. Абоненту безразлична перспективность технологии организации доступа – его волнуют цена и качество услуги.

Требования к архитектуре сети оптического доступа технологически противоречивы. Интересно решение этой задачи Telekom Slovenia (см. рисунок).

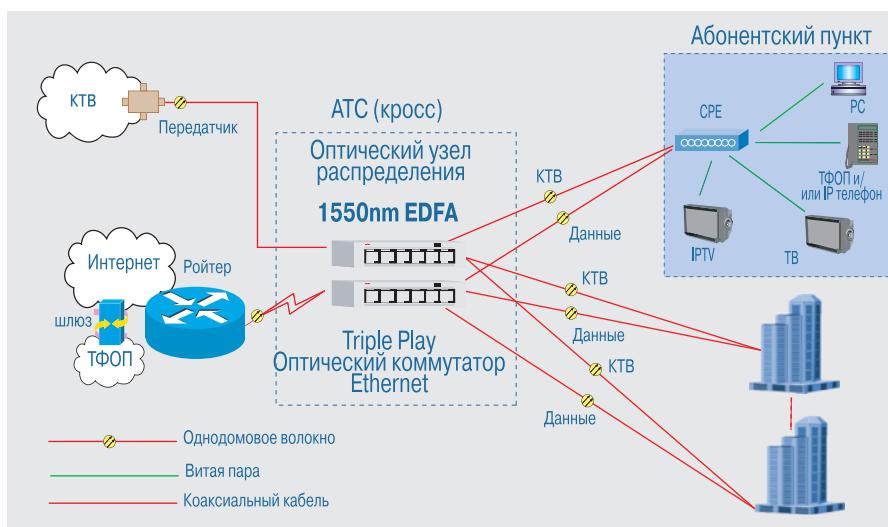
Для построения кабельной инфраструктуры была выбрана архитектура Point-to-Point (P2P) с прокладкой двух одномодовых волокон до каждого абонентского пункта. Почему? Оптоволоконный кабель не является определяющим в структуре инвестиций проекта в целом. Современные многоволоконные кабели решили проблему поиска места в существующей кабельной канализации. Прокладка одного или двух волокон внутри домостроения по процедуре и себестоимости практически одинакова. Все инсталляционные работы в абонентском пункте можно выполнить за один раз, по возможности не затрагивая существующую инфраструктуру. Дополнительными стимулами стали широкий выбор стандартных оконечных устройств, уровень совместимости оконечного и сетевого оборудования различных про-

изводителей, а также вырожденный по сравнению с технологией xPON механизм планирования распределительной сети. И, наконец, фактор престижа: реальный конкурент – альтернативный оператор Т-2 в своей рекламе утверждает, что именно такой доступ обеспечит удовлетворение всех информационных потребностей абонента в будущем.

ШПД предоставляется по одноволоконной схеме со скоростью 100 Мбит/с в обоих направлениях передачи. Второе, не занятое под ШПД, волокно используется для подачи абоненту 80 телевизионных каналов и 30 радиопрограмм в аналоговом формате. Медиаконвертер интегрирован с домашним шлюзом ШПД, что практически не удорожает оборудование пользователя. Абонент получает в пакете услуги КТВ по системе «единого окна/единого счета», а Telekom Slovenia, обладающий 50%-ной долей рынков услуг ШПД и IPTV, открывает новый вид бизнеса.

2008-й стал первым годом активной продажи услуг FTTN для Telekom Slovenia. На конец 2007 г. оптическим доступом обладал только 1451 абонент, а через год их было уже 15 426. Услугами КТВ из них пользовались 541 и 5608 абонентов соответственно. При этом совокупная абонентская база ТфОП насчитывает 648 657 номеров (на фоне 12%-ного оттока в пользу VoIP!), а общее число абонентов ШПД – 206 404. Для страны с населением менее 2 млн человек это очень неплохой показатель. Telekom Slovenia традиционно открыт для обмена опытом с российскими операторами сетей электросвязи, а Группа компаний Iskratel всегда готова помочь в организации взаимовыгодного диалога на благо абонентов.

Архитектура сети оптического доступа Telekom Slovenia



# Впереди много работы

– подвел итог 8-й международной конференции АДЭ «Безопасность и доверие при использовании инфокоммуникационных сетей и систем» председатель исполнкома АДЭ Аркадий Кремер. Но главное – организованы и работают новые рабочие группы, нацеленные на решение актуальных для информационной безопасности задач.

Среди множества тем, обсуждавшихся на конференции, главные и наиболее острые выделились сами собой – наибольшим числом участников соответствующих заседаний секций. Таковых оказалось несколько: безопасность инфраструктуры, проблемы взаимодействия операторов при инцидентах, сложности подтверждения соответствия ряду требований и, конечно же, персональные данные.

## Уровень ИБ определяется безопасностью инфраструктуры

Обсуждение проблем регулирования телекоммуникаций, которые с развитием технологий все более превращаются в инфокоммуникационную отрасль, началось с отчета недавно организованной рабочей группы АДЭ (РГ-2), разрабатывающей концепцию инфокоммуникационного регулирования. К началу апреля РГ-2, используя подход сетевой модели OSI, разработала базовую инфокоммуникационную модель, определив три уровня: транспортный (сетевая инфраструктура, транзитная и доступа), сервисный (отвечающий за порождение и оказание инфокоммуникационных услуг) и контентный (отвечающий за содержимое коммуникаций). Разработаны и требования к модели регулирования.

По мнению Ю. Сенглеева (МТС), рабочей группе следует внести в Гражданский кодекс отдельную главу, регулирующую оказание единой инфокоммуникационной услуги. Он также считает, что взаимоотношения между операторами и другими участниками рынка (теми, от кого зависит оказание услуг) должны регулироваться не сонмом подзаконных актов, а Инфокоммуникационным кодексом в виде федерального закона прямого действия.

Для его подготовки РГ-2 должна разработать доктрину Инфокоммуникационного права.

Но даже при условии реализации всех планов рабочей группы взаимодействие операторов связи при инцидентах пока остается «белым пятном» правовой области. Противодействовать угрозам ИБ каждый оператор вынужден в одиночку, в рамках собственной сети. Механизмы взаимопомощи, увы, не отложены, хотя в глобальных инфокоммуникационных сетях и угрозы глобальны.

Р. Стоянов («РТКомм.РУ») считает, что пора узаконить административные меры как по «горизонтали» (взаимодействие операторов по атакам и спаму, предоставление ИБ-сервисов), так и по «вертикали»

– подвел итог 8-й международной конференции АДЭ «Безопасность и доверие при использовании инфокоммуникационных сетей и систем» председатель исполнкома АДЭ Аркадий Кремер. Но главное – организованы и работают новые рабочие группы, нацеленные на решение актуальных для информационной безопасности задач.

(процедуры взаимодействия с госорганами: регулятором, МВД и др.). И все это должно стать частью общей системы безопасности государства. По мнению М. Доронина («Ростелеком»), столь же необходим централизованный центр компетенции сетевой безопасности на уровне регулятора, а также форум операторов для выработки единой позиции по инцидентам и угрозам и мер по их устранению. А предложение А. Кондакова («Наунет СП») – создать при АДЭ рабочую группу по противодействию спаму и на ее базе техническую площадку по отработке технических мер противодействия вредоносной активности – было внесено в итоговый документ конференции.

## «Персона года» – персональные данные

Они незримо присутствовали на многих заседаниях. Так, предоставление электронных социальных услуг тоже несет в себе опасности для персональных данных. Для повышения защищенности инфраструктуры таких сетей В. Беленкович («Авангард Комьюникешнз») предложил использовать идентификацию пользователей социальных сервисов, которая должна стать функцией сервисной инфраструктуры общего пользования. И госструктурам, и операторам таких сетей нужны механизмы защиты и доверия, обеспечивающие безопасность. Один из таких механизмов – управление идентификацией (Identification Data Management, IDM) – уже обсуждается в рамках МСЭ (ИК-17), где разрабатываются рекомендации по стандартизации IDM, модель данных IDM и описание IDM-сервисов.

Но и при условии «неанонимности» персональные данные надо защищать согласно ФЗ-152, причем не только в социальных сетях. О проблемах реализации требований законодательства операторами связи шла речь на круглом столе при участии всех заинтересованных лиц: операторов персональных данных, представителей ФСТЭК, ФСБ и Роскомнадзора. Краткий итог заседания подвел его ведущий М. Емельянников (НИП «Информзащита»): для защиты персональных данных существующих документов достаточно. Но 28 законов и около 40 подзаконных актов нуждаются в доработке для соответствия ФЗ-152 и требованиям ФСТЭК и ФСБ. Формы и методы контроля соответствия должны быть определены совместным приказом регулирующих органов в июле 2009 г.



И в заключение еще об одном документе – требованиях к системам сохранения доходности, разработанных Мининформсвязи. Теперь операторам, внедрившим Revenue Assurance, для ведения своей деятельности понадобится еще один сертификат – подтверждающий соответствие этой системы опубликованным требованиям.

Галина БОЛЬШОВА



слева направо:

**Сергей Романовский**, директор департамента информационной безопасности

**Петр Ефимов**, ведущий менеджер по работе с заказчиками

**Светлана Голубева**, менеджер по работе с заказчиками

**Денис Ковров**, начальник лаборатории

**Владимир Мешалкин**, начальник отдела серверов и систем хранения

**Наталья Маршинцева**, бухгалтер

**Алексей Троценко**, начальник отдела контакт-центров

● **БИЗНЕС – ЭТО ЛЮДИ**

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

# В ногу с рынком

По темпам ежегодного роста отрасль телекоммуникаций сегодня опережает все остальные. И это несмотря на кризис. О тенденциях в телеком-индустрии, о характерных моментах ее развития, о новой роли системных интеграторов в бизнесе заказчиков рассказывает Этери ХЕТЕЕВА, вице-президент по внешним коммуникациям компании «Открытые Технологии».

**– В этом году компания «Открытые Технологии» отмечает 15-летний юбилей. Какой путь пройден за эти годы?**

– В 90-х годах наша компания одной из первых на рынке занялась системной интеграцией.

Мы начали с довольно скромных проектов по созданию вычислительных центров для банковских организаций. Постепенно компания росла, расширялся спектр предлагаемых нами решений – помимо построения ИТ-инфраструктуры (ЦОДов, СХД, корпоративных сетей), в него вошли услуги сервиса и аутсорсинга, консалтинга, внедрения бизнес-приложений, а также создание систем информационной безопасности, систем промышленной автоматизации.

Развивалось и наше партнерство с лидерами мирового рынка аппаратного и программного обеспечения – Sun Microsystems, Cisco, HP, EMC, IBM, Microsoft, Oracle. Сотрудничество с ними позволяет нам создавать оптимальные решения для различных вертикальных рынков, отвечающие самым высоким требованиям надежности, гибкости и эффективности применения.

Ряды наших заказчиков пополнились предприятиями телекоммуникационного, промышленного, нефтегазового и государственного секторов. Со многими из них компания «Открытые Технологии» поддерживает долгосрочные отношения, сопровождая построенные системы.

В конце 2006 г. мы провели ребрендинг. Это был важный шаг на пути к реализации наших амбициозных стратегических планов – стать лучшей ИТ-компанией на российском рынке. Новый бренд отражает присущие нам профессионализм, инновационность и альтернативность, особенный подход к работе, умение нетривиаль-

но мыслить и предлагать оригинальные решения, неповторимый дружеский, открытый стиль общения с заказчиками. Он подчеркивает и наши большие возможности, ведь «Открытые Технологии» – единенная компания национального масштаба. 16 филиалов, один из которых расположен в Швейцарии, 12 – на территории России и три – в странах СНГ (Белоруссии, Казахстане и Узбекистане), работают как единая сплоченная команда.

Создание и внедрение новейших технологий автоматизации бизнеса, производства и государственного управления, за счет которых появляются новые виды услуг и повышается уровень их качества, – вот что составляет суть нашей работы сегодня.

**– У компании немалый опыт работы на телекоммуникационном рынке. Что вы можете сказать о развитии данного сектора экономики в 2008 г. – начале 2009 г.? Какие факторы определяли его динамику?**

– Отечественный рынок телекоммуникаций в последние пять лет демонстрирует один из самых высоких темпов развития в Европе. Не стали исключением и 2008–2009 гг. Продолжился процесс укрупнения операторов связи за счет слияний и поглощений, что, в свою очередь, привело к развитию инфраструктурных проектов. Все больше крупных GSM-операторов проявляют интерес к проводным активам и создают на их базе свои магистральные сети. В то же время крупные компании, обладающие собственными магистральными сетями, для кото-

рых телекоммуникационные услуги раньше не были источником доходов, встают на путь коммерциализации своих сетей и готовятся выступать в качестве провайдеров, составляя конкуренцию региональным операторам связи. Значительно вырос интерес к новым беспроводным решениям в сетях доступа, в частности основанным на технологии WiMAX, продолжились инвестиции в сети 3G. Все

это позитивно сказалось на росте количества и объема заказов для системных интеграторов.

Немаловажный фактор развития российского телеком-рынка – высокий спрос на качественные широкополосные каналы связи со стороны корпоративных заказчиков, прежде всего крупных государственных организаций (в связи с выполнением ряда федеральных целевых проектов).

Еще одна тенденция прошедшего и нынешнего года – продолжение смещения интересов операторов в сторону проектов по внедрению дополнительных услуг для абонентов, систем мониторинга и управления своими сетями, сервиса и аутсорсинга, позволяющих повысить качество услуг, обеспечить SLA, снизить эксплуатационные расходы, увеличить доходность существующих сетей.

**– А как изменился, на ваш взгляд, рынок интеграции в сфере телекоммуникаций?**

– У большинства игроков ИТ-рынка можно наблюдать адекватную изменениям спроса реакцию. Формировались и укрупнялись подразделения по продвижению услуг и решений для операторов связи, появлялись и развивались консалтинговые подразде-



Этери ХЕТЕЕВА

ления, сервисные и аутсорсинговые службы. Одним словом, системные интеграторы всё более соответствуют своему предназначению и переходят от выполнения простых поставочных проектов к реальной интеграции подсистем операторов. Выросло и количество ИТ-игроков, предлагающих свои собственные разработки в области программных и аппаратных платформ.

**– В этом году компания «Открытые Технологии» принимает участие в выставке «Связь-Экспокомм». С чем вы идете на это мероприятие? Какие решения и услуги вы будете предлагать операторам связи?**

– Учитывая тенденции телекоммуникационного рынка 2008–2009 гг., мы собираемся предложить операторам связи комплексные интеллектуальные системы, построенные с использованием современных подходов, новейшего оборудования и технологий. При этом, учитывая экономическую ситуацию на рынке, особое внимание мы уделили сохранению инвестиций в существующие сети и интеграции унаследованной инфраструктуры с новыми технологическими решениями. Применение предлагаемых нами продуктов может помочь компании существенно выделиться среди конкурентов, повысить эффективность работы, получить возможность быстрого вывода на рынок новых услуг, что, безусловно, очень важно на фоне постоянно меняющейся рыночной ситуации.

**– О чём же идет речь?**

– В первую очередь о блоке решений для построения сетей широкополосного доступа и предоставления современных услуг на базе этих сетей. Сюда входит система управления персонализированными сервисами для абонентов на сетях широкополосного доступа, позволяющая абонентам самостоятельно выбирать и активировать сервисы, а оператору – реализовывать гибкие механизмы контроля доступа к услугам и приложениям; решение по созданию широкополосной беспроводной сети доступа оператора связи на базе технологии WiMAX; система предоставления услуг VNO (Virtual Network Operator) для мо-

бильных и фиксированных операторов, дающая возможность получать дополнительный доход от предоставления услуг по организации и обеспечению инфраструктуры виртуального оператора.

Телекоммуникационной компании, предлагающей своим клиентам платформу операторского ЦОДа для размещения клиентских приложений или предоставления услуг типа Software-As-A-Service (SaaS), просто необходимо обеспечить надежность работы аппаратно-вычислительного комплекса. Но, учитывая сегодняшние реалии рынка, ЦОД должен быть еще и энергоэффективным. Именно поэтому в состав предлагаемого нами комплекса входит и решение, способное помочь компании снизить расходы на содержание центра обработки данных.

Еще мы планируем продемонстрировать на выставке «Связь-Экспокомм» виртуальный контакт-центр CosmoCall Universe американской компании CosmoCom. Это программный продукт, построенный на единой IP-платформе, не привязанной к специальному оборудованию, что обеспечивает ему значительные преимущества перед другими решениями. С точки зрения операторов связи, его основное конкурентное преимущество – возможность использования в качестве хостинговой платформы для предоставления контакт-центра как услуги конечным пользователям. «Открытые Технологии» – один из немногих интеграторов, предлагающих это решение на российском рынке.

Важной составляющей наших комплексных интеллектуальных систем является мониторинг инфраструктуры оператора связи. Сюда входит мониторинг состояния инженерных систем на распределенных объектах (базовые станции, коммутационные узлы, автозалы), мониторинг IP-инфраструктуры и контроль производительности сети. По нашему опыту, наличие таких систем позволяет компании осуществлять постоянный контроль над оборудованием, предупреждая аварийные ситуации, контролируя и протоколируя действия персонала. А это, в свою оче-

редь, повышает надежность работы телекоммуникационных систем, уменьшает эксплуатационные затраты и совокупную стоимость владения ИТ-инфраструктурой.

Во время выставки специалисты нашей компании проведут консультации по вопросам внедрения всех вышеописанных систем, расскажут об их функциональных возможностях. Кроме того, посетители смогут убедиться в работоспособности и эффективности предлагаемых технологий в ходе демонстрации их работы на демостенде.

**– Чем «Открытые Технологии» могут быть привлекательны для клиентов?**

– За время своей работы на рынке мы смогли завоевать признание как клиентов, так и экспертов в области ИТ, накопили богатый опыт реализации проектов различной сложности, в том числе и в телекоммуникационных компаниях.

Среди наших сегодняшних заказчиков такие компании, как «Мегафон», «Казахтелеком», МТС, «Велком» и др. Для них мы выполняем весь комплекс работ – от разработки услуги, технико-экономического обоснования ее внедрения, проектирования решения, поставки оборудования и ПО, проведения строительно-монтажных работ и пусконаладки до обучения специалистов и предоставления расширенной поддержки установленного решения.

Из предпосылок для успешного внедрения и эксплуатации предлагаемых нами решений я бы выделила наличие собственного Центра телекоммуникационных решений, специалисты которого оперативно оценивают изменения, происходящие на рынке, и в кратчайшие сроки формируют и предлагают заказчикам новые услуги, актуальные именно сейчас.

Кроме того, все предлагаемые нами решения для инфраструктуры оператора связи в обязательном порядке проходят тестирование на базе нашей лаборатории. В результате получаемые в ходе реализации проектов системы при сдаче их в эксплуатацию соответствуют ГОСТам, утвержденным в отрасли, и требованиям Россвязьнадзора.

# Бизнес-функции – «в поля»

Сегодня Nortel готовится представить рынку план преобразования компании. Глава евразийского подразделения корпоративных продаж Франсуа ЛАНКОН убежден, что лучшего времени для перезагрузки операционной модели, чем кризис, нет.



Ф. Ланкон

Франсуа Ланкон, президент подразделения корпоративных се-тей Nortel в макрорегионе EMEA & Asia, следуя своему правилу – бизнес-функции «в поля», уже через месяц после назначения посетил Россию.

**– Каковы ваши впечатления?**

– Встречи с российскими заказчиками и клиентами из разных сегментов рынка показали, что в I квартале ими не было принято ни одного серьезного бизнес-решения. Тем не менее мы говорили о крупных проектах – большую их часть планируется обсуждать в конце II квартала, а приступить к реализации – во второй половине 2009 г. Так что признаки восстановления рынка от ударов кризиса можно ожидать уже в следующем квартале.

**– Это общая тенденция для всего евразийского макрорегиона?**

– Если брать в целом, то в январе заказчики покупали очень мало. Ситуация чуть оживилась в феврале. Приятным сюрпризом стал март, когда покупательская способность восстановилась до нормального уровня практически везде. Особенно хорошиими были последние две недели первого весеннего месяца: мы почти вернулись к докризисным темпам. Надеемся, во II квартале объем заказов восстановится полностью.

**– Звучит довольно оптимистично, особенно если учитывать, что на рынке вовсю говорят о банкротстве Nortel...**

– Эти слухи сильно преувеличены. Они возникают из-за непонимания ситуации, в которой находится компания. Запас наличности Nortel на момент окончания IV квартала 2008 г. (31 декабря 2008 г.) составлял \$2,4 млрд. В январе текущего года, за день до выплаты долга в \$107 млн (общие долговые обязательства Nortel Networks – \$4 млрд – подлежат выплате в течение почти 10 лет), компания воспользовалась правом защиты от кредиторов, предусмотренным главой 11 Закона США о банкротстве. Руководство компании решилось на это, чтобы использовать максимальный объем наличности для ускорения комплексной реструктуризации. В настоящий момент комиссия по реструктуризации рассматривает возможные варианты преобразования компании. Полагаю, скоро будет объявлен план реструктуризации Nortel, предусматривающий к концу 2009 г. фундаментальные изменения в организационной структуре и в структуре инвестиций в НИОКР (уже сегодня 70% идет на программно-ориентированные продукты, а не на

«железо», как раньше), реструктуризацию финансовых активов и т.д. Так что правильнее говорить не о банкротстве, а о фундаментальном преобразовании.

**– Кризис не самое подходящее время для преобразований...**

– Сегодня реструктуризацию проводить проще, потому что клиенты сокращают объемы заказов или переносят их на более поздний срок. Обсуждать крупные проекты никто не торопится. Намеченные Nortel шаги по трансформации бизнеса, мы считаем, помогут заказчикам принять положительное решение.

**– Евразийский макрорегион образован в рамках реструктуризации?**

– Да, но объединение сделано с целью создания более эффективной структуры управления регионами: на смену культурно-географическому делению на EMEA и Азию пришло деление по типу экономик: развитые и развивающиеся. Это мировая тенденция, обусловленная глобализацией экономики.

Реструктуризация, безусловно, поможет повысить эффективность бизнеса в разных странах: там, где эффективность окажется ниже, будут применены меры по сокращению персонала. Мы отказываемся от раздутых штатов, дублирования бизнес-задач. У меня в штаб-квартире работают всего четыре человека. Основные функции, я считаю, должны быть выдвинуты «в поля» – туда, где происходят продажи.

**– От каких бизнесов избавляется Nortel?**

– Я могу комментировать только планы подразделения корпоративных систем. Мы делаем ставку на унифицированные коммуникации и все, что входит в эту систему: сетевая инфраструктура, собственно приложения унифицированных коммуникаций – в частности на базе Microsoft OCS, контакт-центры и системы самообслуживания. От того, что не укладывается в эту концепцию, Nortel будет избавляться. Так, продано семейство веб-коммутаторов Alteon, принято решение о выходе из бизнеса мобильного WiMAX, не финансируются НИОКР по поддержке старых продуктовых линеек, в частности TDM.

Но трансформация продуктовой линейки – лишь часть вопроса. Мы хотим трансформировать организацию продаж – в сторону программного обеспечения и услуг.

**– Каким образом реструктуризация скажется на работе российского офиса Nortel?**

– России это коснется в той же степени, что и других стран. Хотя, судя по всему, здесь произойдет скорее трансформация, нежели серьезная реструктуризация. Окончательное решение будет принято через несколько месяцев – оно зависит от темпов развития бизнеса.

Беседовала **Ирина БОГОРОДИЦКАЯ**

# Орловская область

## Плодородное подстепье

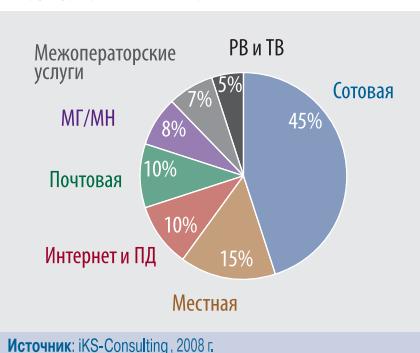
— так любовно называл родные орловские просторы Иван Бунин. Богатейший край всегда был одной из «хлебных столиц» России, а сегодня это еще и территория интенсивного земледелия, полигон агрономической науки. Увы, но одним из «связных оазисов» страны его пока не назовешь.

Ориентация хозяйственной деятельности на агропромышленный комплекс не могла не сказаться на развитии региона в тяжелые 90-е годы прошлого столетия. По темпам роста экономики область порой отставала от соседей по Центральному федеральному округу, да и сегодня экономические показатели — не предмет ее гордости.

Телекоммуникационный рынок отражает общую картину региона: доходы от услуг связи — одни из самых низких в ЦФО. В 2008 г. предприятия связи, работающие на территории Орловской области, заработали чуть более \$129,4 млн, что в 1,5 раза меньше, чем в соседних Курской и Липецкой областях.

Но и у связистов есть свои лидеры. Первое место по доходам, конечно же, у сотовой связи, которая принесла основным игрокам этого рынка около \$60 млн. А игроков здесь трое, и все они хорошо известны — это местные филиалы

Структура рынка связи Орловской области



МТС, «ВымпелКом» и «МегаФон». Последний вышел на рынок Орловской области позже своих коллег по «большой тройке». Тем не менее к концу 2008 г. абонентская база оператора превысила отметку в 210 тыс. активных абонентов. Всего же,



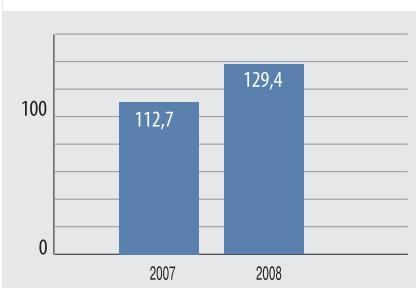
по оценкам iKS-Consulting, на конец 2008 г. в регионе насчитывалось немногим более 850 тыс. абонентов сотовой связи при общем числе жителей 860 тыс. человек, а уровень проникновения услуг сотовой связи составил порядка 102%. Однако расслабляться «большой тройке» нельзя: возможно, уже в нынешнем году в регион придет один из самых агрессивных игроков на российском рынке сотовой связи — компания Tele2, получившая лицензию на развитие своей GSM-сети в Орловской области.

В середине прошлого года на Орловщине появилась и первая 3G-сеть, которую запустил, пока, правда, в тестовой эксплуатации, местный «МегаФон». Два других игрока «большой тройки» пока не торопятся с запуском 3G в Орловской области, как, впрочем, и в остальных регионах ЦФО.

В не менее динамично развивающемся сегменте широкополосного доступа в Интернет тоже сформировалась своя группа игроков. Здесь лидер рынка — традиционный оператор «ЦентрТелеком», который обслуживает более 25 тыс. абонентов широкополосного доступа в Интернет. В погоню за лидером устремились местный филиал федерального оператора «Стрим ТВ», оператор «Инетэра», работающий под брендом Puzzle, а также орловский провайдер «Ресурс-Связь». В 2009 г. экспансию на рынок ШПД для частных пользователей Орловщины начал «ВымпелКом». По итогам 2008 г. общее число пользователей широкополосного интернет-доступа составило порядка 40 тыс. Среднестатистический орловский пользователь ШПД платит своему провайдеру 400–450 руб. в месяц. Этот

показатель находится на уровне Курской и Ивановской областей, но несколько ниже, чем в Воронежском и Липецком регионах.

Объем рынка услуг связи Орловской области, \$ млн.



Источник: iKS-Consulting, 2008 г.

Рынок традиционной фиксированной связи Орловской области практически полностью под контролем «ЦентрТелекома», который обслуживает свыше 210 тыс. частных абонентов. Причем более 80% орловчан — пользователей фиксированной телефонии от «ЦентрТелекома» — проживает в городах. В целом показатели развития фиксированной связи — на уровне регионов ЦФО, сопоставимых по количеству жителей.



И все же, несмотря на некоторое отставание от соседей, потенциал к дальнейшему внедрению и развитию современных услуг связи в среднесрочной перспективе, безусловно, есть, и помочь в этом должны инвестиции. Тем более что, по данным Минэкономразвития РФ, Орловская область входит в двадцатку регионов страны, где отечественные и зарубежные инвестиции работают наиболее эффективно.

Дежурный по рубрике  
**Максим САВВАТИН**,  
 аналитик iKS-Consulting



**23–27 мая 2009 г.** на теплоходе «Николай Бауман» (Москва–Ярославль–Москва) состоится 9-я ежегодная конференция «Актуальные вопросы повышения эффективности использования национального радиочастотного ресурса».

Направления работы конференции:

- изменения в нормативно-правовых документах, регламентирующих использование РЧС;
- пути и способы дальнейшего упрощения процедур и сокращения сроков получения доступа к радиочастотному ресурсу;
- проблемы взаимоотношений пользователей РЧС с органами госнадзора и радиоконтроля;
- порядок обеспечения радиочастотным ресурсом перспективных радиотехнологий в России, конверсия РЧС;
- проблемы ЭМС при внедрении новых радиотехнологий.

В работе конференции участвуют представители законодательной и исполнительной власти, государственной радиочастотной службы, операторы и др.

Организатор – Национальная радиосообщество.

Тел.: (495) 748-7673

apnrr@protel-net.ru, [www.nra.ru](http://www.nra.ru)

## выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт Наименование мероприятия

**12–13.05. Москва.**

«Профессиональные конференции»:  
[www.glonass-forum.ru/](http://www.glonass-forum.ru/)  
rus/?action=view&id=4

3-й Международный форум по спутниковой навигации

**12–15.05. Москва.**

ЦВК «Экспоцентр»:  
[www.sviaz-expocomm.ru](http://www.sviaz-expocomm.ru)

21-я международная выставка «Связь-Экспокомм-2009»

**12–15.05. Москва.**

ЦВК «Экспоцентр»:  
[www.hdtv-expo.ru](http://www.hdtv-expo.ru)

Международная выставка новых технологий в телевидении и радиовещании «ТВЧ Россия-2009»

**12–15.05. Москва.**

ЦВК «Экспоцентр»:  
[www.navitech-expo.ru](http://www.navitech-expo.ru)

Международная выставка «НАВИТЕХ-ЭКСПО-2009»

**14.05. Москва.**

«ГРОТЕК»:  
[www.multiplay-expo.ru](http://www.multiplay-expo.ru)

Форум MultiPlay-2009

**24–27.05. Москва.**

Национальная радиоассоциация:  
[www.nra.ru/conference/index\\_2009.html](http://www.nra.ru/conference/index_2009.html)

9-я ежегодная конференция «Актуальные вопросы по-вышения эффективности использования национального радиочастотного ресурса»

**26–30.05. Алматы.**

ITE LLC Moscow:  
[www.kitel.kz/ru/2009](http://www.kitel.kz/ru/2009)

16-я международная Центрально-Азиатская выставка телекоммуникаций, компьютерных и информационных технологий «KITEL 2009»

Присылайте анонсы ваших мероприятий на [www.iksprofi.ru](http://www.iksprofi.ru)

Еще больше на

## Ежегодная конференция

# «ЦОД 2009: проектирование, построение, эксплуатация»

24 сентября 2009 г., гостиница «ХОЛИДЕЙ ИНН СУЩЕВСКИЙ», г. Москва

### Цели конференции:

- получить исчерпывающую информацию о современных технических решениях в области инженерной инфраструктуры и основного оборудования ЦОДа
- познакомиться с практикой применения этих решений в конкретных проектах
- обсудить методы повышения надежности и отказоустойчивости работы ЦОДа
- получить практические рекомендации по повышению эффективности эксплуатации указанных объектов

### Участники конференции:

- представители финансовых, транспортных и научных организаций
- представители промышленных компаний
- руководители ИТ-отделов
- сотрудники подразделений, отвечающих за внедрение, развитие и эксплуатацию вычислительных центров разного масштаба

По вопросам спонсорства и участия обращайтесь по тел.: (495) 785-14-90, 502-5080, 229-4978.

Регистрация на сайте [http://www.iksmedia.ru/dpc\\_2009/dpc\\_conference\\_2009.html](http://www.iksmedia.ru/dpc_2009/dpc_conference_2009.html)

Организатор: журнал «ИКС»



## выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт      Наименование мероприятия

## 27.05. Алматы.

iKS-Consulting:  
www3.hitechmarketing.ru

Международная конференция High-tech marketing «Маркетинг новых продуктов и услуг в телекоммуникациях»

## 02-03.06. Москва.

Informa Telecoms & Media:  
www.russiaicis.comworldseries.com

7-я ежегодная выставка и конференция «Russia &amp; CIS Com 2009»

## 03-04.06. Москва.

Некоммерческое партнерство «Инфофорум»  
www.infoforum.ru/?p=5645-й евразийский форум  
«Инфофорум-Евразия»

## 09-10.06. Санкт-Петербург.

НОУ «Резонанс»  
www.rezonance.com/conference\_new.php?conference\_id=25

8-я ежегодная международная конференция «Инфокоммуникационные технологии и услуги. NGN в России. Контент» (NGN-2009)

## 16-17.06. Москва.

Exposystems  
www.exposystems.ru/moco/2009

5-й юбилейный международный форум «Мир мобильного контента. MoCO-2009»

## 16-17.06. Москва.

Infor-media Russia  
www.lte-conf.com

Международная конференция и выставка по технологии LTE – глобальному стандарту беспроводной связи 4G «LTE в России 2009»

## 17.06. Москва.

AHConferences:  
www.ahconferences.com

1-я Всероссийская конференция «OSS/BSS: поддержка телекоммуникационного бизнеса-2009»

[www.iksprofi.ru](http://www.iksprofi.ru)Ищите все мероприятия на  
икс-Профи. Планируйте свое время22-24 сентября 2009 г. в Новосибирске (МВЦ «ITE Сибирская ярмарка») будет проходить **Сибирский****форум информационных технологий, телекоммуникаций и электроники** – центральное профессиональное мероприятие для специалистов в сфере информатизации и связи.

Форум призван способствовать развитию рынка телекоммуникационных услуг, содействовать повышению инвестиционной привлекательности этой сферы.

В специализированной выставке участвуют интернет-провайдеры и операторы связи, производители и поставщики инфокоммуникационного оборудования, средств связи, комплектующих для электротехники, оборудования для теле- и радиовещания. В рамках форума будет организована выставка компьютерных игр и игровых приставок.

В деловой программе принимают участие представители бизнес-сообщества, научно-исследовательских организаций, органов власти, специалисты предприятий региона, студенты профильных вузов.

[www.sibcomputer.sibfair.ru](http://www.sibcomputer.sibfair.ru)

РЕКЛАМА

## ВЕДОМОСТИ

THE WALL STREET JOURNAL / FINANCIAL TIMES

## КОНФЕРЕНЦИИ



## ДИАЛОГ О БИЗНЕСЕ

Первые лица компаний и государства на конференциях газеты «Ведомости»

## ТЕЛЕКОМ 2009

## V ежегодный форум фиксированных и сотовых операторов связи

Деловая газета «Ведомости» впервые проведет форум «Телеком 2009», в который трансформировались две отдельные конференции по связи – «Фиксированная» и «Беспроводная».

## Среди главных тем для обсуждения

- Какие бизнес-стратегии выбирают операторы на волне кризиса?
- Как новые экономические условия влияют на развитие сотовой связи, ШПД, фиксированной связи?

Руководитель проекта: Наталья Эйдман (n.eidman@vedomosti.ru)

Реклама и спонсорство: Ольга Стригина (o.strigina@vedomosti.ru)

Участие в конференциях: Наталья Бондарева (n.bondareva@vedomosti.ru)

Контактные телефоны: (495) 956 2536, 232 3200

- Кто сможет воспользоваться новой ситуацией для увеличения возможностей и роста бизнеса: мобильные или фиксированные операторы?
- Как будет развиваться процесс консолидации?
- Каким должно быть государственное регулирование на современном этапе?
- Какие новые услуги и приложения будут востребованы в новых широкополосных сетях?
- Сотовый ритейл. Как ритейлеры переживают кризис: основные ожидания и различия в стратегиях

## Стратегические партнеры:

Telenor

Группа компаний «КОМСТАР-ОТС»

Стоимость участия в двух днях

конференции: 31000 руб. (без учета НДС)

Стоимость участия в одном дне

конференции: 24500 руб. (без учета НДС)

28-29 МАЯ 2009, «РИТЦ-КАРЛТОН МОСКВА»

Регистрация и условия участия

[www.events.vedomosti.ru](http://www.events.vedomosti.ru)