

Издается с мая 1992 г.

**Издатель**ЗАО «ИКС-холдинг»  
Ю.В. Овчинникова**Генеральный директор**

Д.Р. Бедердинов – dmitry@iks-media.ru

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

Н.Б. Кий – nk@iks-media.ru

**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ****Ю.Б. Зубарев – председатель**С.А. Брусиловский, Ю.В. Волкова,  
А.П. Вронец, Н.Б. Кий, А.С. Комаров,  
А.В. Коротков, К.И. Куки, Б.А. Ластович,  
Ю.Н. Лепихов, Т.А. Моисеева, Г.Е. Монина,  
Н.Н. Мухитдинов, Н.Ф. Пожитков, Н.Н. Репин,  
В.С. Ромбло, В.В. Терехов, И.В. Шибаева,  
В.К. Шульцева, М.А. Шнепс-Шнепле,  
М.В. Якушев**РЕДАКЦИЯ**

iks@iks-media.ru

**Ответственный редактор**

Н.Н. Штальтовная – ns@iks-media.ru

**Обозреватели**А.Г. Барков, Е.А. Волынкина,  
А.Е. Крылова, Л.В. Павлова**Редактор**

Ю.М. Севрюкова – js@iks-media.ru

**Дизайн и верстка**

Д.А. Поддъяков, А.Н. Воронова

**КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА**

commerce@iks-media.ru

**Коммерческий директор**Т.В. Шестоплова – ts@iks-media.ru  
Г.Н. Новикова, зам. коммерческого  
директора – galina@iks-media.ru  
Е.О. Самохина – es@iks-media.ru  
С.В. Терехова – st@iks-media.ru  
Д.Ю. Жаров, координатор – dim@iks-media.ru**СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ**М.О. Коняхин – подпись  
podpisika@iks-media.ru  
А.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  
№ 9/2009 подписан в печать 03.09.09.  
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.  
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Ну что ж, с Новым деловым сезоном. Я говорю эти слова два раза в год: после большого летнего и – покороче – зимнего затишья.

Лета ждали со страхом и мазохистским желанием достичь дна. Так хочется верить, что достигли, отсиделись и, как это бывает в тревожном сне, всплыvаем на поверхность в мутной воде. Вот-вот вынырнем, глотнем наконец воздуха и поймем, что беда миновала.

Падение ВВП в России больше чем на 10% во втором квартале стало рекордным среди развитых стран: Япония «упала» на 6,5%, Италия – 6%, Германия – 5,9%, Великобритания – 5,6%, США – на 3,9%. А Китай в первом полугодии «вырос» на 7,1%...

Судя по всему, такое наше падение и расценивается как достижение дна, поскольку в самом начале сентября Минэкономразвития улучшило прогноз динамики российской экономики на три ближайших года. Согласно новому прогнозу, на докризисный уровень мы выйдем не в 2013-м, как предполагалось ранее, а в 2012 г. (аналогичный прогноз дает и Всемирный банк). Падение экономики в 2009 г. составит 8,5%, а в следующем году ВВП пойдет в рост – на 1,6% и до 4,3% в 2012 г.

Я не экономист и не финансовый аналитик, чтобы оценивать реалистичность макропрогнозов. Я журналист. Как любят говорить мои коллеги, я не врач, я – боль. А потому готова искать, констатировать, трактовать и признаки падения, и приметы выхода из кризиса. Например, одна не последняя в Москве, да и в стране, компания, подводя итоги полугодия, не то что не зафиксировала сезонного летнего оттока интернет-пользователей, напротив – к концу лета их полку стало прибывать. Притом что затраты на маркетинг были сокращены, а маркетинговые акции по бесплатному подключению отменены (интересно, кому и о чем этот звоночек?). Иными словами, спрос на связь – категория устойчивая перед лицом экономической непогоды.

У ИТ, похоже, проблемы. По итогам второго квартала рынок упал на 24%. Пессимисты пророчат снижение к концу года аж на 50%. Оптимисты говорят: ждем конца года, ибо ИТ – «отрасль среднесрочных инвестиций, среднесрочного финансирования и среднесрочного проектирования». Ждем.

А за примерами и приметами – позитивными и негативными – пожалуйте на страницы этого и других номеров «ИКС».

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

# НОВОСТИ

## 1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

## 6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

По ком звонит универсальный таксофон?

## 8 ЛИЦА

## 9 ПЕРСОНА НОМЕРА

Денис СВЕРДЛОВ. Жизнь и бизнес на ходу

### КОМПАНИИ

## 12 Новости от компаний

### СОБЫТИЯ

## 18 Как собирают регионы

## 19 Куда податься LTE в России?

## 21 Мир мобильного контента почти без цифр

### СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

## 23 М. САВВАТИН. Телеком на родине нарвана

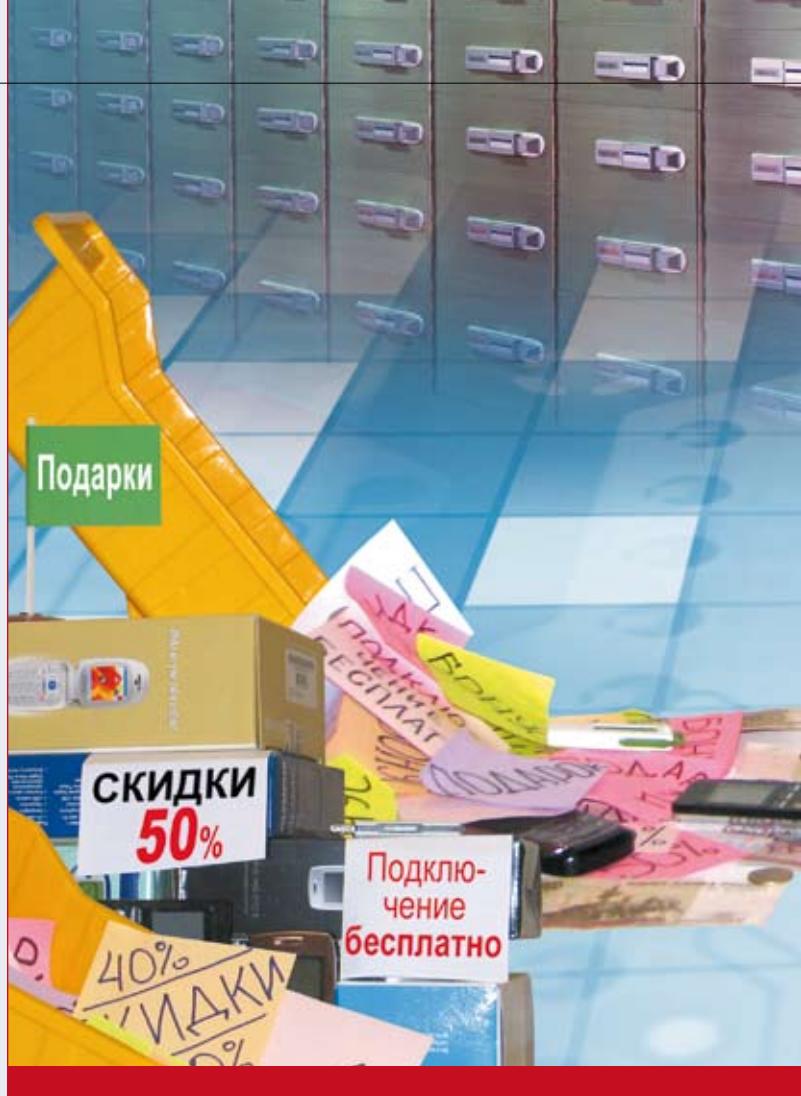
## 24 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



**6**  
**Актуальный комментарий**  
По ком звонит  
универсальный таксофон?



**9**  
**Персона номера**  
Денис СВЕРДЛОВ.  
Жизнь и бизнес на ходу



# ТЕМА

## ЧЕГО ИЗВОЛИТЕ? ТЕХНОЛОГИИ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТА 26

### Фокус

**28** Лояльность рубль бережет и приумножает

### Аналитик

**30** С. МИТРОФАНОВ. Клиенты хотят лояльности от компаний!

### Проекты

**31** А. РОДНОВА. Мы будем знать о своих клиентах абсолютно все!

### Сценарий

**32** С. КОСТЮКОВА. Как желаемое сделать действительным

**34** С. ТЕРПУГОВ. Не дать абоненту уйти на сторону

**35** Д. СИНИЦЫН. Все средства хороши

### Подробности

**36** В. ТАРАСОВ. Бизнес по расписанию

### Позиция

**39** С. СТАСЕВИЧ. Приоритеты CRM в условиях кризиса



## ДЕЛО

### Экономика и финансы

51 А. ЗАЙЦЕВА. Телеком растет быстрее рынка

### Доля рынка

53 «ИТ-рынок как осетрина: либо качество высочайшее, либо это не ИТ-рынок»

62 Беспроводка на корпоративной службе

70 Кабельная инфраструктура – это стратегические инвестиции

### Рубежи обороны

55 Е. ВОЛЫНКИНА. Безопасность в Интернете требует партнерства государства и общества

59 «Мы в ответе за тех, кого подключили к Интернету»

60 Д. КОСТРОВ. Главный принцип защиты ЦОДа – непрерывность бизнеса

### Бизнес-модель

64 А. ГОЛЫШКО. Как заработать на жизнь в эпоху NGN

### Решение

68 Корпорация ЮНИ: через тернии – к уникальному ЦОДу

93 Читайте в следующем номере

### На портале IKS MEDIA

89 Блог, еще раз блог!

## «ИКС» проТЕХнологии

72 А. БАРСКОВ. ИКТ начинается со шкафа

77 Сетевое оборудование НЭС: как сэкономить, ничего не теряя

80 А. БАРСКОВ. Видеонаблюдение на пути от аналога к IP

84 ЗБ-стройка: как сэкономить на инфраструктуре

86 С. ЛОГИНОВ. Инфраструктура РОнов: последние метры

89 Новые продукты



### Гуру

41 В. ДОЗОРЦЕВ. Когда менеджер по VIP-клиентам выходитной

### Концептуальный поворот

42 А. САМОДУРОВ. XRM наступает

### Ракурс

43 И. ЮНОШЕВА. Послушай, IVR!

44 П. ТЕПЛОВ. Удовлетворенный клиент – лояльный клиент

45 Д. БОРИСОВЕЦ. Трехмерная среда как альтернатива видеоИВР

45 Г. КАРЛСОН. Лояльный персонал лучше понимает клиента

46 О. САУШКИН. Контакт-центры: оживление и... очеловечивание?

### Дискуссионный клуб «ИКС»

47 Без CRM как без рук, но без бизнес-модели как без головы

### Бизнес-партнер

50 Н. КИСИМОВА. Аутсорсинг – на четверть дешевле

## NEWS

1 EDITOR'S COLUMN

6 TOPICAL COMMENTARY

For whom the universal pay phone rings?

8 PROFILES

9 PERSON OF THE ISSUE

Denis SVERDLOV: Life and business on the move

## COMPANY

12 Company news

## EVENTS

18 How are regions gathered

19 Where should LTE set out for in Russia?

21 Almost a digit-free world of mobile content

## SUBJECT OF FEDERATION

23 M. SAWATIN. Telecom in the motherhood of narzan

24 CALENDAR OF EVENTS



6

## TOPICAL COMMENTARY

For whom the universal pay phone rings?



9

## PERSON OF THE ISSUE

Denis SVERDLOV:  
Life and business on the moveHow can IKS  
help YOU succeed  
in the Russian market?

## COVER STORY

How can I help you? Client loyalty  
technologies

28

## Focus

28 Loyalty saves and increases rubles

## Analyst

30 S. MITROFANOV. Clients want company loyalty!

## Projects

31 A. RODNOVA. We will know absolutely everything about our  
clients!

## Scenario

32 S. KOSTYUKOVA. How to make desirable become real

34 S. TERPUGOV. Not to let a client escape

35 D. SINITSYN. All means are good

## Details

36 V. TARASOV. Business according to the schedule

## Position

39 S. STASEVICH. CRM priorities in times of crisis

## Guru

41 V. DOZORTSEV. When VIP client manager has a day off

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!

### Conceptual turn

- 42 A. SAMODUROV. XRM is approaching
- Aspect**
- 43 I. YUNOSHEVA. Listen, IVR
- 44 P. TEPLOV. A satisfied client is a loyal client
- 45 D. BORISOVETS. 3D environment as an alternative to video IVR
- 45 G. KARLSON. Loyal personnel understands a client better
- 46 O. SAUSHKIN. Contact centers: vitalization and... hominization?

### "IKS" discussion club

- 47 Helpless without CRM, but lost without a business model
- Business partner**
- 50 N. KISIMOVA. Outsourcing cheaper by a quarter

## BUSINESS

### Economics and Finance

- 51 A. ZAITSEVA. Telecom is growing faster than a market
- Market share**
- 53 IT market like a sturgeon: either the quality is the best or it's not an IT market
- 62 Wireless communications in an corporate service
- 70 Cable infrastructure is a strategic investments
- Defense lines**
- 55 E. VOLYNKINA. Internet security demands cooperation of the state and society
- 59 We are responsible for those we connected to the Internet
- 60 D. KOSTROV. The main principle of data center protection is business continuity
- Business model**
- 64 A. GOLYSHKO. How to earn in era of NGN Solution
- 68 UNI corporation: through difficulties to the unique data center
- 93 **Read in the next issue**
- On IKS MEDIA portal
- 94 Blog, blog once again!

## IKS proTECHnologies

- 72 A. BARSKOV. IKT starts from a room
- 77 H3C network equipment: how to save without losing
- 80 A. BARSKOV. Video surveillance on the way from analogue to IP
- 84 3G building: how to save on infrastructure
- 86 S. LOGINOV. PON infrastructure: the last meters
- 90 New products

# По ком звонит универсальный таксофон?

Уф-ф... Все населенные пункты телефонизированы. Почти к сроку! Осталось 685 не учтенных в официальном списке Мининформсвязи 2005–2007 гг. Но это капля в море молчавших чуть не десятилетие 42 тыс. жилых поселений, число которых с 2005 г. совместными усилиями операторов связи, демографии и экономики снижалось последовательно: сначала до 25 тыс., потом до 13 тыс. И наконец – ура! Победа.

## Универсальная структура в цифрах

Универсальная услуга состоялась – констатировали и на августовском заседании научно-технического совета Минкомсвязи. По официальной информации, за время действия механизма универсальной услуги (а значит, с 2005 г., когда был утвержден пул подзаконных актов и проведен первый конкурс на Дальнем Востоке) состоялся 261 открытый конкурс на право ее оказания. Победителями и операторами универсального обслуживания стали 25 компаний, с которыми был заключен договор на общую сумму максимального возмещения убытков более 21,5 млрд руб.

В итоге к 2009 г. установлено 147 тыс. универсальных таксофонов (метко окрещенных моими коллегами по редакции реймофонами) в 142 тыс. населенных пунктов. Из 147 тыс. таксофонов 136 тыс. – на счету «Связьинвеста». В 142 тыс. поселений, как нетрудно догадаться, вошли не только деревни и села, где связи отродясь не бывало, но и другие города и веши, ибо по закону «О связи» в каждом поселении должно быть установлено не менее одного таксофона с обеспечением бесплатного доступа к экстренным оперативным службам. А посему даже в столице нашей родины «на посту» 126 аппаратов с надписью «Россвязь» (вот только востребованы ли они – для экстренной связи их мало, а для «поболтать по телефону» вряд ли годятся?). К слову, красно-синий таксофон год назад появился даже в дачном поселке близкайшего Подмосковья, где мне приходится проводить лето и где за каждым забором по две машины, а значит, по три-четыре мобильных телефона как минимум.

По данным Россвязи, которая отвечает за организацию системы универсального обслуживания, объем оказанных универсальных услуг с использованием таксофонов в 2008 г. перевалил за 6 млн минут, что в 2,5 раза больше в сравнении с 2007 г., притом что рост чис-

актуальный  
комментарий

Подготовила  
Наталья КИЙ



ла таксофонов в прошлом году составил чуть более 10%. В первом полугодии 2009 г. объем универсальных услуг составил 3 млн минут, из них на экстренные вызовы пришлось 2 млн 382 тыс. минут (987 тыс. в 1-м квартале и 1 млн 393 тыс. во 2-м). Таким образом, на платный трафик с таксофонов за полгода приходится 618 тыс. минут, или... по 4,2 минуты с аппарата в полугодие. А тариф за минуту – в прямом смысле слова копеечный.

## Что означают цифры

Такие цифры означают, что универсальные таксофоны для исходящей связи не используются и заработать на них оператору не представляется возможным. Почему? Ответов на этот вопрос не один, а по крайней мере три.

Во-первых, голь на выдумки хитра. Как известно, за таксофонами закреплены абонентские номера, а это значит, на них можно звонить, причем входящие бесплатны. По данным той же Россвязи, в ряде субъектов Российской Федерации объем входящих соизмерим или превышает исходящий трафик. Так, в Красноярском крае объем входящего трафика от его общего объема составляет 47%, в Пермском крае – 48%, в Республике Саха (Якутия) – 57%, в Башкортостане – 78%. Вроде бы несут себе таксофоны социальную службу, компенсируют низкую платежеспособность населения. А по свидетельству Александра Антоненко из ОАО «КБ «Искра», которое оснащает таксофонами медвежьи углы, «население пользуется услугами, но на уровне мопшеничества», договариваясь со знакомой тетей Машей на станции и «меняя» исходящие на входящие – люди-то в районе все свои...

Во-вторых, часть аппаратов установлена в населенных пунктах, где люди живут непостоянно, сезонами. В Центральном федеральном округе, по свидетельству Вадима Кондратова из «ЦентрТелекома», таких таксофонов – пятая часть. «И надзор туда ездит, и мы туда катаемся, – рассказал он. – Морально неприятно обслуживать неработающие таксофоны. Кроме того, даже сорванная наклейка – предмет для предписания со стороны надзора». С другой стороны, по словам замруководителя Россвязи Сергея Мальянова, в Республике Саха, Тюмени, вахтовых городах универсальные таксофоны нарабатывают десятки часов исходящей связи. Так что данные «в среднем по больнице» здесь не го-

## Средний месячный исходящий трафик с одного универсального таксофона в первом полугодии 2009 г.

Все вызовы – 3,3 мин  
Экстренные вызовы – 2,7 мин  
Платные вызовы – 0,7 мин

дятся, невостребованные аппараты надо переносить туда, где на связь есть спрос.

В-третьих, таксофон есть, а карты для оплаты его услуг нет. Вернее, купить ее можно в другом населенном пункте, до которого топать гораздо дольше, чем оговоренный в законе час пешей доступности таксофона. Так, чтобы приобрести таксофонную карту для аппарата, установленного в нашем дачном поселке, надо по железной дороге проехать три остановки до города Лобни. А ведь в поселке нашлось место и отделению Сбербанка, и банкомату, и трем магазинам. А вот карточку для таксофона купить негде. Впрочем, местным жителям она, как и сам таксофон, ни к чему.

С четвертым доводом, высказанным С. Мальяновым, согласиться не могу. Он считает универсальный таксофон технически сложным аппаратом, мол, сам «хлопал глазами», изучая инструкцию пользователя. Свидетельствую: таксофон для исходящей связи освоила без затруднений, о вот на обозначенный на нем номер с мобильного дозвониться не удалось – он был все время занят. Интересно, кем?..

### А что потом?

По заявлению министра Реймана в марте 2007 г. на коллегии Мининформсвязи, в 2009 г. должен был быть расширен состав универсального обслуживания: в него предполагалось включить телефонизацию домохозяйств и оснащение их ШПД, что потребовало бы внесения изменений в Закон «О связи». Новая администра-

ция связи и массовых коммуникаций в 2008 г. вроде бы готовилась ко второму этапу универсальной услуги – обеспечению населенных пунктов широкополосным доступом в Интернет со скоростью 256 кбит/с и оплатой доступа в школах, библиотеках, больницах. По словам руководителей ведомства годичной давности, тогда дискутировался вопрос о том, каков должен быть порог численности жителей населенного пункта, чтобы в нем имело смысл устанавливать доступ в Интернет.

Теперь иное. Будущее универсальной услуги не столь очевидно и, похоже, вряд ли будет развиваться в сторону ШПД. В конце года ей предстоит представить перед президиумом правительства. С одной стороны, универсальная услуга – минимальный гарантированный населению пакет услуг связи со стороны государства. С другой – очевидны риск невозврата операторских инвестиций, некомпенсируемые убытки и незаинтересованность операторов в участии в новых конкурсах в 2010 г. Как вернее развернуть и направить уже действующий механизм? Есть предложения, как теперь говорят, начинить эту сеть контентом: например, создать систему, при которой с таксофона можно было бы не просто вызвать врача, но и получить экстренную или плановую консультацию в районной больнице – и чтобы тебя при этом не послали, как это принято на Руси. А между тем в ряды универсальной услуги готова встать телеграфная связь (цена вопроса – 2,2 млрд руб.) и почта...

И тогда наша универсальная услуга станет самой универсальной в мире. ИКС

**RTCOMM** 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 data-центрах
- конвергентная IP телефония

**создаем будущее, объединяя настоящее**

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

Нынешний кризис немало способствовал тому, что борьба за лояльность клиентов перешла из умозрительной категории в плоскость практических действий. Как и с помощью каких инструментов компании могут «держать и влечь» пользователей своих услуг? Гости нашей рубрики делятся секретами (→ см. с. 26–51 ←).



Анна  
Валерьевна  
РОДНОВА,  
директор  
департамента  
обслуживания  
клиентов ОАО  
«ЦентрТелеком»

Родилась 12 марта 1977 г. в г. Электросталь Московской области. В 2000 г. окончила Московский государственный институт стали и сплавов по специальности «экономика и управление на предприятиях». В 1997 г. возглавила расчетный отдел Электростальского узла электросвязи ОАО «Электросвязь» Московской области. С ноября 2001 г. – начальник отдела расчетов с абонентами Балашихинского филиала «ЦентрТелекома». В 2002–2005 гг. – бизнес-аналитик ФГУП «Связьстрой». С апреля 2005 г. занимала ряд должностей в коммерческом блоке генеральной дирекции «ЦентрТелекома». С июля 2009 г. – в нынешней своей должности.

Замужем. Хобби – путешествия, кулинария.



Сергей  
Евгеньевич  
ТЕРПУГОВ,  
коммерческий  
директор  
по работе на  
массовом  
рынке ОАО  
«Комстар-ОТС»

Родился в 1975 г. в Астрахани. В 1997 г. окончил Астраханский государственный технический университет. В 2003–2006 гг. получал дополнительное образование в Московской международной высшей школе бизнеса «МИРБИС», имеет степень МВА.

В отрасль «связь» пришел в 1996 г., став менеджером по маркетингу ЗАО «Астрахань Мобайл». С 1999 г. – в ЗАО «Пенза Мобайл»: коммерческий директор, затем заместитель гендиректора. В 2003 г. – в ЗАО «АКОС» в должности коммерческого директора. В 2004 г. стал директором филиала «ВымпелКома» в Рязани.

В 2007 г. перешел в «Комстар-Директ» на пост заместителя генерального директора – коммерческого директора. В связи с реорганизацией бизнеса ГК «Комстар-ОТС» переведен в ОАО «Комстар-ОТС» коммерческим директором по работе на массовом рынке.

Женат, трое детей.

Увлечения – спорт, путешествия.

Родился 30 августа 1979 г. В 2001 г. окончил Московский государственный инженерно-физический институт по специальности «информационные системы в экономике», а также Международный институт менеджмента ЛИНК, где изучал психологию предпринимателя. Работал в компаниях «СофТранс», «ОМК-Аудит», «ДФ Системс». С августа 2006 г. руководил информационно-технической поддержкой компании «Мастертель». В июне 2007 г. назначен генеральным директором компании «Мастертрэйд», входящей в холдинг «Прайм Бизнес Групп». Женат. Увлечения – парашютный спорт (более 300 прыжков), физика, астрономия, литература.



Александр  
Михайлович  
САМОДУРОВ,  
генеральный  
директор  
компании  
«Мастертрэйд»

Родился в Москве в 1981 г. В 2003 г. окончил МГУ им. Ломоносова по специальности «прикладная математика». До середины 2005 г. работал в компании «Спутник Лаборатории», пройдя путь от аналитика до менеджера проекта. Участвовал в первых проектах внедрения тогда еще Siebel CRM. За четыре месяца до покупки корпорацией Oracle компании Siebel Systems перешел в отдел продаж московского представительства Oracle консультантом по CRM-системам.

В начале 2007 г. вернулся в проектную деятельность – возглавил управление по внедрению решений Oracle Siebel CRM в компании «Инфосистемы Джет».

Женат, воспитывает двухлетнего сына. Свободное время предпочитает проводить с семьей и друзьями.



Андрей  
Михайлович  
СЕРДОТЕЦКИЙ,  
руководитель  
управления  
внедрения  
Oracle Siebel  
CRM компании  
«Инфосистемы  
Джет»

## Денис СВЕРДЛОВ

### Жизнь и бизнес на ходу



#### → Досье «ИКС»

Денис Львович Свердлов родился в 1978 г. В 2000 г. окончил Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет. Будучи студентом, работал консультантом в петербургской консалтинговой компании «МКД». В год окончания университета основал компанию IT Vision, в 2003 г. объединившуюся с консалтинговой фирмой «Корус Консалтинг». Вшел в состав акционеров и стал членом совета директоров объединенного бизнеса; в течение четырех лет руководил в компании продажами. С мая 2007 г. – генеральный директор компании «Скартел» (бренд Yota). Женат, растит двух дочерей.

#### Знаковые места

Огромную роль в жизни Дениса сыграл маленький горный поселок в Грузии, место жительства бабушки и дедушки по материнской линии. И где он родился, потому что мама перед его появлением на свет специально уехала из Петербурга к родителям. «У меня там много двоюродных и троюродных братьев-сестер, но я, по-моему, единственный, кто родился именно в поселке: маму просто не успели бы довезти до райцентра, – улыбается Денис. – В детстве я проводил там каждое лето. Хорошо говорил на грузинском (сейчас все понимаю, но не говорю); соприкоснулся с несколько иной в сравнении со столичной культурой. Там особое отношение к родителям, к старшим, к семье, своя идеология и свои ценности. Безусловно, это сильно повлияло и на

Кто из нынешнего поколения тридцатилетних может похвастать, что без высоких протекций в 22 года создал собственную ИТ-компанию, и сказать: «В консалтинговом бизнесе я 12 лет»?.. Что в 29 лет возглавил крупный инновационный проект? И, что сегодня совсем уж большая редкость, – в 30 лет отмечать 10-летие супружеской жизни и рождение двух детей.

становление личности, и на мой кругозор».

А большая часть жизни проходила, конечно, в Санкт-Петербурге. И вторым знаковым местом для себя Денис Свердлов считает бизнес-школу «Взмах», куда в 1992 г. поступил после 8-го класса. «В стандартной школе мне было некомфортно со всякими моими идеями, – вспоминает Денис. – И вот случайно на стене магазина увидел рекламу этой бизнес-школы. Взял адрес, пришел. Поступление было трудным: мало было знать предметы – нас проверяли на психологические качества, проводили тесты на IQ, деловые игры. Конкурс был довольно большой. Отобрали два девятых класса. Нас многому учили, и это были нестандартные предметы, тренинги, психология». Между прочим, бизнес-школа «Взмах» и сегодня одна из известнейших в Санкт-Петербурге.

#### «Учеба шла вместе с работой»

После окончания школы Денис поступил в Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет. «Я долго выбирал, куда пойти учиться, – признает он сегодня. – Хотелось получить конкретную профессию, не общего характера. Я понимал, что хочу заниматься бизнесом. А для этого нужно разбираться во всем, что связано с финансами. И намеренно пошел получать профессию по специальности «бухгалтерский учет и аудит». Но, сколько себя помню, всегда увлекался информационными технологиями. Лет в 14 у меня появился первый компьютер, учился сам программировать, меня все время интересовали

ИТ. Поступая в университет, я уже работал – занимался внедрением информационных систем управления в области финансов. И дальше учеба шла вместе с работой».

А в год окончания университета Денис Свердлов основал собственный бизнес – компанию IT Vision, которая специализировалась на внедрении автоматизированных систем управления на базе программных продуктов Microsoft Navision. В 2003 г. IT Vision объединилась с компанией «Корус Консалтинг», оборот которой составлял тогда \$5 млн. Денис вместе с партнерами, но уже в качестве акционера и члена совета директоров объединенной компании, продолжали «растить» этот бизнес – и небезуспешно: в 2006 г. он достиг \$35 млн. «Не могу сказать, что это моя личная заслуга, это прежде всего командная работа, – говорит Денис. – Был интересный период,



«Начиная неделю, не всегда знаю, где ее закончу...»



«Я получаю удовольствие от жизни, от работы...»

когда сильная команда за короткий срок взрастила компанию с 50 человек до 600. Конечно, эта работа дала мне очень много, потому что приходилось работать не только с телекоммуникационными фирмами, но и с ритейловыми, с промышленны-

ми. А чтобы давать консультации, надо хорошо разбираться в бизнесе, причем с точки зрения операций. Потребовались разные знания – программирование, аудит, финансы. За 12 лет работы в консалтинге кругозор расширился основательно. И когда в 2007 г. мне предложили возглавить «Скартел», было такое впечатление, что все эти годы к этому проекту я просто готовился».

### Время WiMAX'a

В 2006 г. Денис начал заниматься проектом мобильного WiMAX –

требовалось сформировать бизнес-кейс, а по окончании этой работы получил от инвесторов проекта предложение занять пост гендиректора компании, выполняяший этот проект («Скартел»). «Больше всего мне понравилось, что стало возможным реализовать в России новые технологии не через 8 лет после появления их на Западе, а сразу же после их выхода в свет, – рассказывает Денис. – Мы начинали эту работу, когда еще и стандартов не было. Но так верили, что они вот-вот появятся, и не жалели усилий. Трудно описать эти два года. Официально компания была зарегистрирована в мае 2007 г., и тогда в ней работало несколько человек. А сейчас нас больше 900. Но итоги, мне кажется, подводить рано. Результаты, безусловно, есть, и они во многом лучше наших ожиданий.

## → Вопросы на ходу



### – Кто помогал вам в карьере?

– Жена. Мы поженились на 3-м курсе, учились в одной группе. И все люди, которые были и есть рядом, – мои друзья, партнеры.

### – Друзей много?

– Много, еще со школы «Взмах». Вместе пошли в университет, в одну группу, а теперь как братья и сестры.

### – Что любите в жизни кроме работы?

– Семья – основной приоритет, и я стараюсь все свободное время проводить с женой и дочерьми. По крайней мере, выходные.

### – Наверное, ваша работа сопряжена с частыми поездками?

– Действительно, начиная неделю, не всегда знаю, где ее закончу. Но не могу сказать, что меня это напрягает. Считаю это просто частью моей работы. И отношусь к этому хорошо.

### – Вы повидали много стран – какие полюбились?

– Я часто езжу по делам в Южную Корею, которую называю своей второй родиной и которой по-настоящему восхищаюсь. Есть за что уважать эту страну: в 50-х годах прошлого века она была разрушена, а сегодня – одна из самых передовых в мире. На мой взгляд, у ее жителей очень правильная система ценностей. На первом месте страна, на втором – компания, на третьем – семья и на четвертом – человек как личность.

### – Вы принимаете эту иерархию?

– Мне трудно принять ее в полной мере с точки зрения нашей культуры, но она мне очень симпатична. Я понимаю, почему они добиваются хороших результатов: каждый гражданин отдает всего себя стране, компании, семье. Мне кажется, это очень важно. Я бы даже не назвал это патриотизмом – это стиль жизни, мировоззрение. И, может быть,

поэтому люди в преклонном возрасте полны энергии, жизнерадостны и деятельны. У них мотивация – принести пользу. А вот нам, пожалуй, этого чуть-чуть не хватает.

### – А что вам помогает в деле и что мешает?

– Работу трудно отделить от жизни – на работе мы проводим большую часть времени. И работать надо так, как ты живешь, по тем же принципам – быть честным, проявлять силу характера, правильно оценивать ситуацию.

### – Бывает, что работа приводит к депрессии, к эмоциональным срывам?

– На мой взгляд, я не очень подвержен стрессам. Считаю, если что-то уже произошло, ругаться бессмысленно. Надо просто постараться понять, почему это случилось, и приложить все усилия, чтобы исправить ситуацию.

### – У вас есть практика завтраков с линейными менеджерами. Это вы придумали?

– Вместе придумали, это появилось в виде какой-то идеи, что необходимо непосредственное общение не только с руководителями подразделений. Команда у нас молодая, и важно иметь идею, на которую мы все работаем. На мой взгляд, такие мероприятия позволяют донести суть «из первых уст». Это важно и потому, что я получаю «обратную связь», представляю детали, которые позволяют принимать решения.

### – Как поддерживаете физическую форму?

– В тренажерные залы не хожу – нет времени. Да и правильно питаться не удается. Но у меня черта характера – не сижу, а хожу, даже на встречах. Когда говорю по телефону – тоже хожу. И часто не обедаю – просто не успеваю.

### – Как себя видите лет через 40?

– У меня нет какого-то плана в жизни – стать кем-то лет в 40, потом еще кем-то в 50 и так далее. Я действительно получаю удовольствие от работы, от жизни... Просто надо правильно относиться к тому, что делаешь, а дальше как получится.



**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.rsc.ru](http://www.rsc.ru)

e-mail: [sales@rsc.ru](mailto:sales@rsc.ru)

## «Комстар» не сдержал оптимизма

Оттока абонентов нет – к такому выводу пришел «Комстар-ОТС», подведя итоги 2-го квартала 2009 г. Чистая прибыль компании за три месяца выросла до 958 млн руб., т.е. по сравнению с 1-м кварталом 2009 г. – вдвое и со 2-м кварталом 2008 г. – на 36%. Чистая прибыль за полугодие достигла 1452 млн руб., снизившись на 28% по сравнению с тем же периодом прошлого года.

«Мы не увидели снижения спроса на услуги фиксированной связи, несмотря на сокращение затрат на маркетинг и повышение тарифов в марте (в Москве – на 8%, в регионах – на 12%. – **Прим. ред.**)», – заявил президент «Комстар-ОТС» Сергей Приданцев. Число физабонентов ШПД в столице осталось практически без изменений (791 тыс.), а корпоративных – уменьшилось на 6% (48 тыс.), при этом количество физлиц-пользователей ШПД в регионах по сравнению с 1-м кварталом 2009 г. увеличилось на



С. Приданцев: «На месте государства я бы отпустил тарифы на доступ в Интернет в Москве»

4% и достигло к середине года 324 тыс., число юрлиц не изменилось – 18 тыс.

«Мы прекратили бесплатные акции по подключению к Интернету. Нам не интересны мигрирующие абоненты-халявищи – это принципиальная позиция», – прокомментировал президент «Комстар-ОТС». К Рождеству компания планирует вывод на рынок нетбука со встроенным WiMAXом под названием «Колибри» и брендом «Комстара».

Объем МГ/МН-трафика на сети компании, где продажи начались с октября 2008 г., за 2-й квартал вырос на 50% и достиг 71,8 млн минут.

«На 2009 г. мы смотрим со сдержаным оптимизмом», – говорит С. Приданцев, итога прожитое полугодие в преддверии закрытия сделки по приобретению компанией МТС контрольного пакета акций «Комстар-ОТС».

[www.comstar-uts.com](http://www.comstar-uts.com)

## Где дети? В Интернете...

Захиста детей и подростков от опасностей, подстерегающих их в Интернете, стала насущной необходимостью. Об этом говорилось на открытом заседании оргкомитета «Года безопасного Интернета в Российской Федерации».

По данным Г. Солдатовой, директора Фонда развития Интернета, московские старшеклассники на первое место среди интернет-угроз ставят вирусы. Но на второе – порнографию. Далее по убывающей идут: мошенничество, неэтичная реклама, оскорблений и унижения со стороны других пользователей, психологическое давление, экстремизм, терроризм. По словам Е. Беспалова, генерального директора Фонда «Дружественный Интернет», за полгода работы горячей линии по приему сообщений о детской порнографии в Интернете было получено 3070 таких сообщений – и в результате удален контент с 1051 ресурса.

Центральная установка «Года безопасного Интернета» – вытеснение негатива в Интернете позитивом. А. Воробьев, директор департамента по связям с общественностью RU-CENTER, сообщил, что



А. Солдатов, Минкомсвязи (справа): «За экономическими проблемами мы не должны забывать самых главных – гуманитарных»

сегодня оформлено более 80 заявок на участие в конкурсе «Позитивный контент», из которых 53 полностью удовлетворяют требованиям конкурсной комиссии. Характерно, что около 45% участников этого конкурса – школьные сайты.

В планах оргкомитета на второе полугодие – акции для детей «Как вести себя в Интернете», детские конкурсы «Интернешка» и «Моя безопасная сеть», интернет-олимпиада.

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

## Кадровые назначения

### «Ростелеком»

**Виктор ИУДИН** назначен первым заместителем гендиректора.

**Вячеслав ВОЛКОВ** назначен заместителем гендиректора по развитию бизнеса.

**Вячеслав СМИТ** назначен заместителем гендиректора – директором центрального филиала.

### «ЦентрТелеком»

**Станислав ПАНЧЕНКО** назначен заместителем гендиректора по безопасности и специальным программам.

### «ВолгаТелеком»

**Александр КУРОЧКИН** назначен директором Самарского филиала.

### «СибирьТелеком»

**Евгений ШАЛЬНЕВ** назначен директором по информационным технологиям.

### «ДальСвязь»

**Сергей ФРОЛОВ** назначен первым заместителем гендиректора – директором по экономике и финансам.

### «ВымпелКом»

**Андрей ЮДОВ** назначен директором объединенного филиала в Татарстане.

**Александр ТЕПЛЯКОВ** назначен директором объединенного Приморского филиала.

### «МегаФон»

**Константин СОЛОДУХИН** назначен заместителем гендиректора по развитию направления международной и междугородной связи.

**Александр АНДРЕЕВ** назначен директором Сочинского регионального отделения.

### «TELE2 Россия»

**Дмитрий СТРАШНОВ** назначен президентом.

### «Скай Линк»

**Леонид САВКОВ** назначен директором по маркетингу.

### «Ситроникс»

**Сергей БОЕВ** избран председателем совета директоров.

### «Гарс Телеком»

**Захар ВАЛЬКОВ** назначен управляющим директором представительства в Северо-Западном регионе.

### «Тайле»

**Алексей КОВАЛЕНКО** назначен главой филиала в Екатеринбурге.

### «GN Netcom»

**Алексей МЫЛЬНИКОВ** назначен главой представительства в России, Украине и СНГ.

### «Gigaset Communications»

**Александр ЛУКИН** назначен управляющим директором в России и СНГ.

## «ВымпелКом» покинает плоды интеграции трех брендов



И. Чеглаков (слева), Д. Даниленко: мы мегатолерантны по отношению к другим провайдерам

С марта 2009 г. «ВымпелКом» охватил 2,5 тыс. московских домов (около 250 тыс. потенциальных абонентов) широкополосным доступом в Интернет по технологии FTTB под брендом «Билайн», сменившим в прошлом году торговую марку «Корбина».

Входя в пятерку лидеров столичного рынка по объему абонентской базы, «ВымпелКом» еще осенью прошлого года начал продажу услуг проводного Интернета частным лицам в регионах. По данным Дмитрия Даниленко, директора ГК «ВымпелКом» по развитию ШПД в Интернет по Москве и области, в Подмосковье у компании 30 тыс. клиентов (домохозяйств). Домашний Интернет от «Билайна» работает в Балашихе, Люберцах, Павловском Посаде, Ногинске, Кашире, Шатуре. В сентябре «Билайн» в качестве провайдера Интернета появится в Химках, чуть позже – в Мытищах, на очереди – Икша, Дмитров и др. До кризиса «ВымпелКом» практиковал покупки местных провайдеров, теперь строит сам.

Как говорят в компании, самое трудное – процесс согласования действий с местными властями, ДЕЗами и ТСЖ: вопрос освоения дома порой упирается в отсутствие ключей от подвалачердака или в перекрытый доступ на этаж, выкупленный одним владельцем.

Самая крупная городская WiFi-сеть в мире «Билайн WiFi» (прежний бренд Golden WiFi) сегодня насчитывает 15 тыс. точек доступа и, по словам начальника отдела по развитию услуг WiFi и WiMAX ГК «ВымпелКом» Ивана Чеглакова, 70 тыс. домашних пользователей. По данным iKS-Consulting, компания является лидером рынка WiFi в столице с долей 65%. В настоящее время «Билайн WiFi» занимается расширением indoor-покрытия и популяризацией сервиса.

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

## Вычисления уходят в облака

Готовясь к широкому распространению технологии облачных вычислений, Cisco предложила операторам для построения «сетевого облака» использовать интеллектуальную сетевую архитектуру Cisco IP NGN. По мнению компании, «сетевое облако», основанное на технологиях Cisco, должно поддерживать высокий уровень безопасности, защиты личных данных, производительности и доступности, который обеспечит возможность заключать соглашения об уровне обслуживания.

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

**D-Link®**  
Building Networks For People

## Активное оборудование для мультисервисных сетей

DES-7206/DES-7210



Уровень ядра

Расширенный функционал для мультисервисных сетей.  
Высокая плотность портов, поддержка IPv6.

DGS-3612/12G/27/27G/50



Уровень распределения

Управляемые коммутаторы.  
Стекирование 10G, оптимальное соотношение цена/функционал.

DES-3028/DES-3052



Уровень доступа

Управляемые коммутаторы.  
Программное стекирование по технологии SIM.  
Оптимальное соотношение цена/функционал.



Компания «Тайле»

Дистрибутор сетевого оборудования

Склады в 26 городах

Москва: (495) 710-71-25; Санкт-Петербург: (812) 326-6005; Архангельск: (8182) 21-32-50;  
Астрахань: (8512) 22-04-30; Волгоград: (8442) 49-28-40; Воронеж: (4732) 41-34-03;  
Екатеринбург: (343) 356-52-94; Ессентуки: (906) 479-62-67; Иркутск: (3952) 23-01-90;  
Казань: (843) 525-78-08; Краснодар: (861) 258-00-58; Красноярск: (391) 2529-446;  
Нижний Новгород: (831) 437-12-24; Новосибирск: (383) 325-17-20; Омск: (3812) 370-510;  
Орел: (4862) 33-65-67; Пермь: (342) 265-6521; Ростов-на-Дону: (863) 206-75-67; Самара: (846) 958-48-90; Тула: (4872) 25-20-52; Уфа: (347) 246-02-32; Челябинск: (351) 798-01-37;  
Чита: (3022) 44-98-22; Ярославль: (4852) 94-29-00.

E-mail: [info@tayle.ru](mailto:info@tayle.ru); [www.tayle.ru](http://www.tayle.ru)

Совет директоров **АФК «Система»** одобрил предложение МТС о выкупе 50,91% акций **«Комстар-ОТС»**.

**TELE2 AB** приобрела у миноритария 25,5% акций компании **«Сотовая связь Удмуртии»**, тем самым увеличив свой пакет до 100%.

**«Объединенная система моментальных платежей»** и **Группа e-port** объявили о юридическом и операционном слиянии.

**«Энфорта»** завершила присоединение к себе дочерней компании **«АртКомьюникейшн»**.

**Ericsson** выиграла аукцион на приобретение активов подразделения операторских сетей **Nortel** в Северной Америке, относящихся к технологиям CDMA и LTE.

**Nortel** подписала предварительное соглашение о продаже компании **Avaya** своего подразделения корпоративных решений, включая акции компаний **Nortel Government Solutions** и **DiamondWare**.

**Google** приобретет **On2 Technologies**, разработчика ПО и решений для сжатия видеинформации.

**HP** достигла окончательного соглашения о приобретении **IBRIX**, поставщика ПО для систем хранения файлов корпоративного класса.

**IBM** приобретает **Onice Labs**, поставщика средств корпоративного уровня для тестирования безопасности программного кода.

**Oracle** сообщила о получении одобрения от министерства юстиции США на проведение сделки по поглощению **Sun Microsystems**.

**McAfee** покупает компанию **MX Logic**, провайдера услуг защиты и архивации электронной почты, обеспечения веб-безопасности, и поддержки сервисов на базе «облачных» технологий.

**Nokia** приобретает ряд активов **cellity** (Германия), разработчика ПО для мобильных устройств в области управления контактами в социальных сетях.

## 18 Тбайт в запасе

Для того чтобы обеспечить возможность совместной работы нескольких станций видеомонтажа и высокую степень доступности аудио- и видеоинформации, телерадиокомпания «Рифей-Пермь» с помощью интегратора «Открытые Технологии» создала сеть хранения данных общей емкостью 18 Тбайт. В качестве устройства хранения данных использован дисковый массив EMC CLARiiON AX4. Рабочие станции и серверы, входящие в состав студии видеомонтажа, подключаются к хранилищу по протоколу Fiber Channel на скорости 4 Гбит/с. Инфраструктура сети хранения данных опирается на коммутаторы EMC Connectrix DS-220B. Теперь все видеоматериалы, записанные на монтажной станции, доступны для просмотра и редактирования без копирования на локальные диски. Скорость дисковой подсистемы доходит до 100 Мбит/с для каждой монтажной станции.

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

## Интернет и ТВ придут по проводному радио

Начатый в 2007 г. проект «Социальная розетка» вплотную приблизился к реализации в рамках pilotной зоны. Об этом сообщил на заседании Научно-технического совета ФГУП МГРС гендиректор предприятия В. Иванюк. Кроме сохранения сетей проводного вещания и их выживания в непростых условиях, цель «Социальной розетки» – обеспечение безопасности граждан через гарантированное оповещение при чрезвычайных ситуациях и обратную связь с экстренными службами; преодоление цифрового неравенства путем предоставления пакета социальных инфокоммуникационных услуг (телефония, радио, Интернет). Собственно социальность проекта состоит в том, что базовый пакет (Интернет 128 кбит/с; 8 каналов цифрового ТВ) предоставляется практически бесплатно – за те же деньги, которые в едином платежном документе обозначены строкой «радио» (с сентябрь – «радио и оповещение»). В pilotную зону проекта «Социальная розетка» включены два дома-новостройки в московском микрорайоне Кунцево, на 404 и 122 квартиры. По словам А. Верниковского, финансового директора ФГУП МГРС, построение домовой сети pilotной зоны обойдется в 3,543 млн руб. Оборудование планируется смонтировать в октябре–декабре этого года.



В. Иванюк: «"Социальная розетка" – уже не абстракция, это живое устройство, которое будет развернуто в ближайшее время»

«Мы рассчитываем, что pilotная зона хорошо зарекомендует себя в течение полугода, и надеемся, что к ноябрю 2010 г. начнется массовое внедрение проекта, – сказал В. Иванюк. – Сегодня "Социальная розетка"

ориентирована на внедрение в новостройках и реконструируемом жилье. Но если город сочтет необходимым, мы готовы подготовить предложение, которое позволит реализовать проект и на существующих домах».

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

## Суд включает видеоконференцию

Московский городской суд развернет у себя систему видеоконференцсвязи, которая соединит его с рядом следственных изоляторов Москвы. Сетевое оборудование и оптические каналы передачи данных предоставит «АКАДО Телеком». Создаваемая сеть ВКС – часть федеральной системы видеоконференцсвязи, также функционирующей на базе сети «АКАДО Телеком». Проведение судебных процессов в режиме видеоконференции устраняет необходимость этапирования подследственных в зал суда и позволяет опрашивать свидетелей (с искажением голоса и скрытием глаз) по уголовному или иному судебному делопроизводству в соответствии с российскими и международными программами по защите свидетелей.

[www.akado-telecom.ru](http://www.akado-telecom.ru)

## Кбайт фактов

**МТС** запустила сеть 3G в Перми, Кемерове и Новокузнецке.

**«ВымпелКом»** ввел в коммерческую эксплуатацию сеть GSM в Магаданской и Еврейской автономной областях, а также в Корякском округе Камчатского края. В первых двух регионах в конце 2008 г. оператор запустил сети 3G.

**«Комстар-ОТС»** с помощью **«БиАй Телеком»** ввел в коммерческую эксплуатацию услугу обеспечения гарантированного уровня обслуживания VPN на основании соглашения об уровне обслуживания между оператором и абонентом.

Общая протяженность магистральной сети **«Синтерпры»** превысила 75 тыс. км.

**ТТК** построил сети triple play в Санкт-Петербурге на основе решения GPON от **Ericsson**.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА  
[www.iksmedia.ru](http://www.iksmedia.ru) 

## МТТ хочет объединить «остальных»

Для этого компания предложила операторам, работающим на местных рынках доступа в Интернет для населения, партнерскую программу: МТТ присоединяет сеть партнера к своей магистральной сети и оказывает услуги доступа в Интернет и дополнительные услуги (IPTV, национальная пиринговая сеть, доступ к локальным ресурсам, «Турбокнопка», «Родительский контроль» и др.) от своего имени. Она же будет осуществлять биллинг. Партнер выступает в качестве агента МТТ, обеспечивает заключение договоров, техпод-

держку сети доступа, доставку счетов и справочное обслуживание второго уровня. Выгода локальных операторов, по мысли МТТ, состоит в снижении затрат на магистральный Интернет, маркетинг, продвижение и биллинг услуг, а также в повышении ценности услуг за счет расширения их спектра. МТТ же получит еще один выход на конечных пользователей. Технологиче-

ским партнером МТТ в этом проекте стала компания Huawei, которая поставила оборудование и помогла построить 40 узлов ШПД в российских регионах и центральный узел в Москве.

Как заявил Виктор Бертяков, гендиректор МТТ, интерес к партнерской программе проявили более 200 операторов ШПД, из них более 50 дали предварительное согласие на участие в ней. Первые контракты с региональными операторами уже подписаны и около 30 находятся в стадии подписания. По словам Николая Чураева, заместителя гендиректора МТТ по коммерческой деятельности, в течение полутора лет федеральный оператор рассчитывает привлечь к участию в партнерской программе 30% операторов из категории «остальные», что, по его оценке, составит 5–6% российского рынка ШПД.

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

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



В. Бертяков: «Если нас не  
пускают к абоненту по «вось-  
мерке», то мы должны прийти  
к нему через ШПД»

**ОТКРЫТИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ОТКРЫТОЙ СТРАНЫ**



WWW.OT.RU (495)787-08-88

**ОТКРЫТИЕ**  
ТЕХНОЛОГИИ

15 ЛЕТ НА РЫНКЕ  
ИНФОРМАЦИОННЫХ  
ТЕХНОЛОГИЙ

В соответствии с решением Госкомиссии по радиочастотам Белоруссии компания «Yota Бел» (бренд Yota) получила полосу радиочастот 2,5–2,6 ГГц для эксплуатации сети Mobile WiMAX.

**IskrATEL** поставит и введет в эксплуатацию 100 тыс. портов оборудования Si3000 MSAN для расширения широкополосного доступа ADSL2+ оператора «Укртелеком» в 25 городах и областях Украины.

Оператор спутниковой связи «Телепорт-Сервис» подписал контракт на аренду дополнительной частотной емкости (27 МГц) на спутнике Intelsat-15, орбитальная позиция которого (85° в.д.) обеспечивает покрытие всей территории страны, включая самые восточные регионы. Запуск Intelsat-15 планируется в конце 2009 г.

**«Открытые Технологии»** будут в течение года оказывать сервисную и техническую поддержку серверного оборудования и ПО автоматизированной информационной системы Московской городской думы.

**«Сельтелеком»** совместно с компанией «Видеопорт» запустила сервис AltegroVideo – видеоконференция через спутниковые каналы, позволяющий проводить полнофункциональные видеоконференции в мобильном режиме.

**«Тайле»** открыла филиал в Екатеринбурге.

**Agilent Technologies** расширила возможности своей системы анализа зоны покрытия DriveTest, добавив к ним возможности тестирования VoIP и сетей стандарта LTE.

**«СИТРОНИКС Информационные Технологии»** получил от **Symantec** авторизацию, которая позволяет ему продавать на территории России и СНГ пакет Endpoint Management Suite для управления конечными точками сети, для их защиты, резервирования и восстановления.

## «Уралсвязьинформ» объединит мобильных абонентов с фиксированными

До конца 2009 г. данные по абонентским базам как сотовой, так и фиксированной связи оператора будут объединены в единой конвергентной биллинговой системе «ПетербургСервис». В настоящее время «Уралсвязьинформ» перевел в эту систему всех своих GSM-абонентов, которых на 1 июля 2009 г. насчитывалось свыше 6 млн, а также абонентов местной и внутризоновой связи в Екатеринбургском, Курганском, Тюменском и Ямало-Ненецком филиалах. «Единый биллинг облегчит проведение единой маркетинговой и тарифной политики и сделает реальностью конвергенцию услуг со всеми вытекающими преимуществами для абонентов – пакетами услуг, единым счетом, изменением тарифов в зависимости от количества и объема потребления услуг», – прокомментировал Михаил Крымский, первый заместитель гендиректора «Уралсвязьинформа».

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

## Абонентская база растет, но медленнее, чем раньше

– сообщила «TELE2 Россия», подводя консолидированные финансовые итоги 2-го квартала 2009 г. и его 1-го полугодия.

Операционная выручка компании во 2-м квартале выросла на 17% – до 7,4 млрд руб., по итогам первого полугодия она достигла 14,3 млрд руб. Показатель EBITDA в 17 регионах, где TELE2 предоставляет услуги давно, вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года соответственно на 19% – до 2,6 млрд руб. во 2-м квартале 2009 г. и на 12,2% (4,8 млрд руб.) – в первом полугодии 2009 г. ARPU остался примерно на том же уровне, что и годом раньше, – 203 руб. (199 руб. в 2008 г.).

«TELE2 Россия» вплотную подошла к реализации своего плана запустить в нынешнем году 11–12 вновь построенных сетей: в июне она ввела в эксплуатацию первую из них – в Томской области.



Д. Страшнов, президент «TELE2 Россия»: «В третьем квартале 2009 г. мы начнем предоставлять услуги в Новосибирске, Туле, Тамбове, Твери и Орле

В целях унификации учетной политики группы TELE2 AB компания изменила принцип подсчета абонентов. Отныне оператор признает активным абонента, совершившего хотя бы один исходящий

звонок в течение 90 дней. Согласно новой системе учета, TELE2 сегодня предоставляет услуги сотовой связи 12,4 млн абонентов (11,12 млн – по старой), хотя чистый прирост пользователей услуг оператора во 2-м квартале 2009 г. снизился по сравнению с результатами 2-го квартала 2008 г. на 21%.

Вместе с тем подключение 478 тыс. новых пользователей во 2-м квартале признано высшим руководством ГК TELE2 несомненным достижением россий-

ского подразделения. Теперь на долю нашей страны приходится более 60% всех мобильных абонентов TELE2 AB.

[www.ru.tele2.ru](http://www.ru.tele2.ru)

## «Детский мир» привел свои ИТ-процессы к общему знаменателю

внедрив на своей площадке систему автоматизации процессов управления инцидентами, работами и конфигурациями на платформе ПО HP Service Manager 7.0. Эта система интегрирована с другими информационными системами – Active Directory, MS SMS, Lotus Notes. Благодаря ей ГК «Детский мир» смогла унифицировать ИТ-процессы и повысить их эффективность в условиях географической распределенности объектов управления. При этом были учтены особенности в предоставлении одинаковых ИТ-услуг разным бизнес-подразделениям и разработаны инструменты контроля качества обслуживания на основе SLA. Осуществила внедрение компания «Инфосистемы Джет».

[www.jet.msk.su](http://www.jet.msk.su)



**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\*64К до STM-64
- Транзит Европа-Азия (TEA)

### **ДАТА-ЦЕНТРЫ**

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

# **Индивидуальные телекоммуникационные решения**

ГОЛОСОВЫЕ УСЛУГИ

ДАТА-ЦЕНТРЫ

АРЕНДА МАГИСТРАЛЬНЫХ КАНАЛОВ

УСЛУГИ MPLS СЕТИ

# Как собирают регионы

Нынешний год для «Комстар-ОТС» проходит под знаком интеграции. Задача компании – объединить все приобретенные в 2007–2008 гг. активы (около 80 юрлиц) в ЗАО «Комстар-Регионы», сформировав шесть укрупненных филиалов, по числу федеральных округов, где сегодня работает оператор.

Цели непростого как с организационной, так и с юридической точек зрения процесса объединения бизнеса «Комстар-ОТС» и «Стрим ТВ» прагматичны. Переход во всех 69 городах их присутствия к единым стандартам качества предоставляемых услуг (широкополосный доступ в Интернет, телефония, телевидение), к единому бренду и единым бизнес-процессам, в ходе которого будут сформированы региональные кластеры, нужен прежде всего для сокращения расходов на управление. Это, во-первых.

А во-вторых, улучшение управляемости и ускорение вывода на рынок новых услуг должны привести оператора к росту доходов. «Мы хотим, чтобы региональный бизнес приносил не меньше трети выручки всей группы, – заявил Сергей Приданцев, президент группы компаний «Комстар-ОТС», участвовавший во встрече руководства компании с представителями СМИ по телемосту Самара–Москва.

Пример Поволжья – динамично развивающегося макрорегиона с большой долей высокотехнологичных отраслей промышленности и активным строительством жилых домов и офисных центров – весьма показателен.

На территории Приволжского федерального округа «Комстар-ОТС» и «Стрим ТВ» располагают активами в шести областях с населением более 5 млн человек. У «Комстар-ОТС» есть филиалы в Саратове и Самарской области, ему принадлежит 87,5% акций «Регионального технического центра», предоставляющего услуги в Оренбургской области. «Стрим-ТВ», помимо Саратова и Балакова, работает в Нижнем Новгороде, Дзержинске, Ижевске и Ульяновске.

По словам Ивана Гаврилецкого, возглавляющего Приволжский макрорегион ЗАО «Комстар-Регионы», сегодня на «вверенной ему территории» услуги ШПД по технологии FTTH («волокно в дом») доведены до 165 тыс. квартир, услуги интернет-доступа на базе DOCSIS – до 162 тыс. квартир и еще в 142 тыс. домохозяйств их можно получать по ADSL2+.

При этом в разных волжских городах оператор предлагает различный набор услуг: в Ижевске, Н. Новгороде, Ульяновске и Балакове – широкополосный доступ в Интернет и кабельное ТВ; в Самаре и Оренбурге, где действуют узлы NGN, – ШПД и телефонию. Полный набор услуг (ШПД, телефония и кабельное ТВ) могут получать жители Саратова и Энгельса, где тоже имеется NGN-оборудование.

О том, что объединенному филиалу есть куда расти, свидетельствует приведенная И. Гаврилецким оценка долей телекоммуникационного рынка в ПФО, которые в упорной борьбе с конкурентами разного толка удалось получить оператору. Сегодня «Комстар-Регионы» контролирует в Приволжском федеральном округе большую часть (68%) рынка кабельного ТВ (17% у местных операторов, 15% у «ЭР-Телекома»). Его доля рынка ШПД – 17% – намного меньше, чем у лидера, МРК «ВолгаТелеком» (63%), зато больше, чем у «ВымпелКома» (9%) и «ЭР-Телекома» (6%). Гораздо скромнее достижения Приволжского макрорегиона в области местной телефонии – всего 1,2% рынка.

Как ожидается, объединение бизнеса «Комстар-ОТС» и «Стрим ТВ», предполагающее ликвидацию их убыточных филиалов и компаний, станет драйвером роста федерального оператора, не только в ПФО, но и в других федеральных округах, за исключением Дальневосточного.

По словам Виктора Кореша, вице-президента «Комстар-ОТС» по региональному развитию, ввиду юридической сложности процесс интеграции будет постепенным и пройдет в несколько этапов. Каждая из компаний будет консолидироваться только после того, как окажется к этому готова. Среди тех, кто вольется в состав ЗАО «Комстар-Регионы» на первом этапе, – «Стрим ТВ», «Цифровые телефонные сети», ЦТС (Ростов-на-Дону), «Сенди» (Нижний Новгород), два оператора из Рязани и один из Екатеринбурга.

В этот процесс не будут вовлечены активы, в которых, помимо «Комстар-ОТС» или «Стрим ТВ», имеют долю акционеры-миноритарии. «Мы не можем и не хотим сегодня любой ценой выкупать миноритарные пакеты и потому отложили рассмотрение этого вопроса на более поздний срок», – прокомментировал ситуацию В. Кореш, добавив, что переговоры все-таки ведутся.

Так или иначе, но согласно стратегии регионального развития ГК «Комстар-ОТС», рассчитанной до 2011 г., к тому времени в составе группы останутся только ОАО «Комстар-ОТС» и ЗАО «Комстар-Регионы» с шестью филиалами в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Саратове, Екатеринбурге и Тюмени.

**Александра КРЫЛОВА,**  
Самара–Москва



И. Гаврилецкий: «В июне в Балакове мы подключили к Интернету по технологии FTTH 350 тыс. абонентов»

# Куда податься LTE в России?

**В деле внедрения новых беспроводных технологий российские операторы никак не попадут в тakt с остальным миром. С 3G мы были последними, с WiMAX побежали впереди паровоза, с технологией 4G LTE, скорее всего, опять опоздаем. Но имеет ли смысл торопиться?**

Такой вопрос в явной или неявной форме звучал практически во всех выступлениях на конференции «LTE в России – 2009» (организатор – infor-media Russia). Из ответов следовало, что торопиться, конечно, можно, но в общем-то бесполезно. На пути внедрения LTE – масса препятствий и в развитых странах мира, а уж в России барьеры выше в разы, и их преодоление потребует немало времени и, главное, средств.

## Извечные курица и яйцо

Основная мировая проблема – отсутствие абонентских терминалов, которые имели бы приличествующие мобильной связи габариты. Пока поставщики оборудования, взявшись за LTE, демонстрируют LTE-телефоны в виде 19-дюймовых стоек. Правда, они говорят, что всю эту гору железа можно легко уменьшить до нужных размеров, были бы LTE-сети. Ну а операторы не спешат разворачивать сети, пока нет терминалов. К тому же многие из них еще не окупили инвестиции, сделанные более 10 лет назад в сети 3G. Да и проценты по кредитам, которые придется брать сейчас для развития сетей LTE, заметно увеличились, что тоже не способствует продвижению новой технологии.

Тем не менее процесс пошел с обеих сторон: серийное производство оборудования для LTE-сетей вендоры обещают начать уже в 2009 г., в 2010 г. Nokia собирается выпустить LTE-телефоны, 16 операторов объявили о планах по созданию коммерческих сетей LTE и как минимум 15 из них уже разворачивают тестовые сети. Первая в мире коммерческая LTE-сеть должна появиться в 2010 г. в Японии у компании NTT DoCoMo. Следующими, в том же 2010 г. будут Verizon и T-Mobile, а в 2011 г. – AT&T.

## Спектральные страдания

Вторая общая проблема – это спектр для LTE-сетей. В принципе, разработчики стандарта предусмотрели для LTE очень широкие возможности по использованию частот – от 450 до 4990 МГц, но большая часть этого диапазона пока занята. Операторам было бы выгоднее получить частоты в «нижней» части диапазона, так как это позволит сэкономить на инвестициях в инфраструктуру (площадь покрытия базовой станции, работающей на частоте 2100 МГц, почти в 5 раз меньше, чем на частоте 900 МГц, при той же мощности сигнала). В Европе и США операторы, скорее всего, получат желаемое: после перехода с аналогового на цифровое ТВ в США высвобождается диапазон 700–790 МГц,

а в Европе – полоса 790–862 МГц, хотя там под LTE уже выделен диапазон 2500–2690 МГц.

У нас ситуация с частотами для LTE гораздо проблематичнее. Дожидаться высвобождения диапазона 790–862 МГц после аналогового ТВ – занятие практически бесполезное. Нынешний официальный срок повсеместного внедрения цифрового ТВ в России – 2015 г., да и тот, скорее всего, будет скорректирован. «Европейский» диапазон 2600 МГц у нас выделен для сетей WiMAX, так что для LTE придется «спуститься» ниже, что очень даже неплохо с точки зрения затрат на инфраструктуру.

Инфокоммуникационный союз по заданию Минкомсвязи РФ сейчас проводит исследования в этом направлении и разрабатывает предложения по стратегии внедрения LTE. Но, как подчеркнул заместитель министра связи и массовых коммуникаций Наум Мардер, проблема выделения спектра под LTE в России усугубляется особенностями этой технологии: для получения высоких скоростей передачи данных (а для этого и затевается переход на LTE) нужна непрерывная и довольно широкая полоса. Поэтому те инженерные решения, которые в свое время позволили «вставить» участки для 3G-сетей между полосами частот, занятymi военными средствами связи, в данном случае применить не удастся. Но самым главным препятствием, из-за которого у новых технологий и возникают частотные проблемы, Н. Мардер считает отсутствие в России нормативной правовой базы для сетей нового поколения и общей стратегии перехода к сетям NGN.

Правда, какие-то подвижки в этом деле есть: Научно-технический совет Минкомсвязи еще с мая с.г. планирует рассмотреть концепцию перехода к NGN, разработанную ЦНИИС. Она будет опубликована на сайте министерства, и Н. Мардер пригласил всех к ее обсуждению. Кроме того, он сообщил, что Минкомсвязи сейчас изучает вопрос необходимости (или ее отсутствия) введения специальных лицензий на предоставление услуг связи на основе технологии LTE.

## Ширина и «чистота»

Ну а пока операторам хорошо бы разобраться с техническими проблемами, которых в LTE тоже немало. Александр Гольшко («Интеллект Телеком») настоятельно рекомендовал не забывать о том, что при передаче данных скорость 100 Мбит/с достигается в технологии LTE лишь тогда, когда ширина полосы канала не менее 20 МГц, а при ее уменьшении заметно падает. Как



Н. Мардер: «К сожалению, в России для LTE частоты пока не просматриваются»

сообщил Валерий Тихвинский (отделение ИТТ РАЕН), в диапазоне 900 МГц для сети LTE реально использовать каналы шириной лишь 1,25–5 МГц (в том случае, если ГКРЧ примет решение о возможности развертывания сетей UMTS-900, что откроет путь и для системы LTE); в диапазонах 1800 и 2100 МГц доступны каналы шириной 5–10 МГц, а в диапазоне 2600 МГц можно получить канал шириной 15 МГц. В итоге вожделенных 20 МГц нигде нет и о скоростях в 100 Мбит/с можно забыть. Кроме того, в самом экономически выгодном диапазоне 900 МГц каналы самые узкие и скорости там будут лишь немногим выше, чем в технологии HSPA.

Однако, несмотря на то что LTE проявляет свои скоростные преимущества лишь при ширине канала 20 МГц, наших операторов это не смущает. Они готовы начинать разворачивать сети LTE при наличии 1,25 МГц. Об этом, например, заявили Юрий Хромов («Скай Линк») и Игорь Акулинин («МегаФон-Москва»). CDMA-сеть «Скай Линка» работает в узкой полосе 1,25 МГц, и компания считает, что такая полоса упростит перевод абонентов на новую технологию. «МегаФон» хотел бы использовать для LTE-сети частоты в диапазоне 1800 МГц, полученные в свое время для фиксированного WiMAX'а и радиорелейных линий связи. То есть в диапазоне, где оператору не придется «дискутировать» с военными. Правда, «перепрофилирование» имеющихся частот для использования в сетях LTE потребует помощи Минкомсвязи, и «МегаФон» очень на нее надеется, так как такую процедуру провести гораздо легче, чем получить новые частоты.

Но даже наличие широкой полосы не обеспечит автоматически LTE-сети заявленных скоростных характеристик. Сергей Мельник (НТЦ «Комсет») предупредил, что применяемая в LTE модуляция OFDM требует использования чистой полосы (а с чистотой полос у нас традиционные проблемы), поскольку наличие помех существенно ослабляет приемный сигнал и автоматически снижает скорость передачи данных. Причем тестирование сходной технологии WiMAX показало, что сеть с чистой полосой шириной 5 МГц работает с большей пропускной способностью, чем сеть с полосой 10 МГц с помехами по бокам полосы, т.е. расширение полосы канала может не дать выигрыша в скорости передачи данных. Таким образом, эксплуатация сетей LTE требует мониторинга зашумленности полосы, наличия комплексной системы мониторинга и управления параметрами сети. Если же большая часть территории сети будет иметь покрытие плохого качества, то абонент не получит заявленных скоростей и деньги, потраченные оператором на развертывание LTE-сети, будут выброшены на ветер.

С. Мельник также предупредил: несмотря на то что технология LTE формально представляет собой переход от стандарта 3GPP Release 6/7, описывающего технологии 3G, к еще не утвержденному стандарту 3GPP

Release 8, сеть 4G LTE имеет принципиально иную архитектуру. Соответственно, она требует другой стратегии внедрения и других подходов к маркетингу услуг. Спецификации для технологии LTE еще не доработаны, в них есть ссылки на стандарты IPv6 и Mobile IP, но последний на сегодняшний день не принят и поэтому роуминг в сетях LTE невозможен. В общем, пока LTE можно назвать лишь концепцией, но ни в коей мере не готовым решением для коммерческого внедрения. Так что операторам следует хорошо подумать, стоит ли сегодня вкладывать деньги в развертывание опытных сетей LTE.



И. Акулинин: «Сейчас кризис, и мы предлагаем строить LTE, как в США в Великую депрессию строили дороги»

### Вместе весело шагать

Понятно, что строительство сети новой архитектуры требует очень больших затрат, которые может себе позволить далеко не каждый оператор. В связи с чем в мире уже несколько лет развивается модель совместного использования сетей: в строительство сети вкладывают деньги несколько инвесторов (ими могут быть и операторы), а потом в ней работают несколько операторов на правах MVNO. Как рассказал Юрий Домбровский («TELE2 Россия»), именно таким способом семь лет назад компании TELE2 и TeliaSonera построили в Швеции сеть 3G, охватывающую 98% населения страны, и теперь работают в этой сети как виртуальные операторы. В апреле 2009 г. TELE2 подписала с Telenor аналогичное соглашение о партнерстве в строительстве и совместном использовании сети LTE, которую планируется развернуть в Швеции до конца 2010 г. Для создания сетей LTE в России Ю. Домбровский предлагает использовать похожую схему государственно-частного партнерства с участием «Связьинвеста» как государственной компании, «большой тройки», «Скай Линка» и региональных операторов. Он полагает, что эту сеть можно будет передать в собственность государства при условии, что все операторы-соинвесторы получат гарантии работы на этой сети в качестве виртуальных операторов.

Вот только с гарантиями у нас большие проблемы, равно как и с доверием к партнерам и в первую очередь к государству.



В общем, вопросов с LTE-сетями и их местом в России много. Конечно, свое слово должен сказать регулятор, но операторы понимают, что в любом случае сети нужно готовить к ШПД. И самое главное – надо разрабатывать услуги и механизмы управления качеством сервисов, т.е. готовиться к коммерциализации LTE.

**Евгения ВОЛЫНКИНА**

Автор ждет комментариев  
в своем блоге

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





№ 5'2006,  
с. 46-69



№ 5'2005,  
с. 40-85



а также  
2008:

№ 6, с. 25  
№ 5, с. 60  
№ 3, с. 55  
№ 1, с. 36

2007:

№ 8, с. 18  
№ 1, с. 22

2006:

№ 5, с. 29  
№ 4, 22  
№ 2, с. 78

2005:

№ 10, 18  
№ 8, с. 13

# Мир мобильного контента почти без цифр

Что означает кризис для рынка мобильного контента? Какие бизнес-направления и модели сегодня приносят доходы его участникам? Эти вопросы стали предметом многочисленных интерактивных дискуссий на 5-м международном форуме «Мир Мобильного Контента. MoCo-2009».

Именно интерактивность дискуссий, пришедшая на смену традиционному для мероприятия формату докладов и презентаций, стала, пожалуй, отличительной чертой юбилейного форума. И в известной степени это было оправданно: в конце концов, участники «MoCo-2009» не первый год оппонируют друг другу по важнейшим для рынка мобильного контента проблемам, а потому наблюдать за их словесными баталиями было очень интересно.

Еще одно отличие «Мира Мобильного Контента» в 2009 г. – почти полное отсутствие количественных оценок динамики рынка и каких-то выраженных в цифрах прогнозов хотя бы до конца этого года. Даже О. Панкратова, представлявшая на конференции агентство AC&M, вместо подробного доклада об итогах развития рынка VAS и контент-услуг в России и странах СНГ в 2008 г. и в первом квартале 2009 г. показала в начале дискуссии на тему «Рынок в период кризиса» лишь один слайд с двумя графиками. Первый иллюстрировал падение объема рынка мобильного контента в долларовом выражении в первом квартале 2009 г. по сравнению с четвертым кварталом 2008 г. (с \$256 млн до \$217 млн), а второй – его рост в рублевом эквиваленте (с 7 млрд до 7,4 млрд руб.) за тот же период. Выводы она предложила сделать самим участникам дискуссии.

## Факторы влияния

Представители основных групп участников цепочки добавленной стоимости, принятой на рынке мобильного контента: операторы сотовой связи, крупные контент-провайдеры, правообладатели и поставщики сервисных платформ – поделились с участниками форума своими по большей части эмпирическими, т.е. опять-таки не подкрепленными цифрами, наблюдениями.

С одной стороны, в отличие от голосовых услуг сотовой связи, от которых большинство россиян не готовы полностью отказаться даже в условиях кризиса, контент-услуги все-таки относятся к разряду дополнительных

сервисов, а значит, могли бы стать статьей экономии в домашнем бюджете.

С другой стороны, все не так просто. Например, если в сети «МегаФона» потребление услуг голосовой связи постепенно падает с начала кризиса, то сокращение потребления абонентами контент-услуг стало наблюдатьсь только спустя полгода – в мае 2009-го.

Объяснение этому феномену привел П. Ройтберг (МТС), сославшись на результаты социологических исследований, подтверждающие увеличение продолжительности времени, которое люди в период кризиса тратят на просмотр телевизионных программ. По его мнению, мобильный контент, благодаря своей низкой стоимости и тому, что решение о его покупке часто носит импульсный характер, может с успехом использоваться абонентами сотовой связи для замещения более дорогих развлечений – походов по ресторанам, посещения театрально-концертных премьер и прочих статусных мероприятий.

Вместе с тем даже контент-провайдеры-«тяжеловесы» отмечают падение, начавшееся в середине весны 2009 г. По мнению К. Петрова (i-Free), если оно будет усиливаться, контент- и сервис-провайдеры могут оказаться в ситуации неплатежей. Опасается он и вероятного в этих условиях пересмотра некоторыми операторами сотовой связи схем разделения доходов.

Пожалуй, отчасти, эти опасения развеял А. Ивлев («Мегафон»). «Сейчас не время пересматривать условия разделения доходов между участниками цепочки», – заявил он, не отрицая, что операторы сотовой связи по-прежнему убеждены, что играют на рынке мобильного контента главную роль.

Влияние кризиса участники рынка в полной мере должны ощутить на себе уже во втором квартале этого года, считает О. Вольпин (Amdocs), и компенсировать падение доходов от голосовых услуг операторы смогут, избрав в качестве фокусного направления именно мобильный контент, причем высококачественный. А поскольку для предоставления услуг операторам сотовой связи понадобятся новейшие интеллектуальные платформы, у разработчиков и поставщиков подобных решений есть все основания с оптимизмом смотреть в ближайшее будущее.

Кризис внес свои корректиры и во взаимоотношения операторов сотовой связи и контент-провайдеров с правообладателями. Как отметил Р. Романов (Sony Music), у последних отмечается падение физических продаж своей продукции и сокращение продаж билетов на

концерты. По сути, цифровые продажи, в том числе в сетях сотовой связи, на сегодняшний день являются единственным растущим направлением их бизнеса.

### Антикризисные бизнес-модели

Тема влияния кризиса на действующие бизнес-модели, на характер взаимодействия основных групп игроков между собой стала предметом отдельной дискуссии. По мнению участников рынка, кризис вывел многих игроков из состояния расслабленности, в котором они пребывали в «тучные» годы. Условия бизнес-сотрудничества резко ужесточились, и, как следствие, общение участников рынка стало проактивным, скорость достижения договоренностей существенно возросла.

Какие бизнес-модели занимают сегодня операторов? «Билайн», по словам его представителя Н. Потаповой, совершенствует порядок разделения доходов с контент-провайдерами от WAP-трафика, экспериментирует с предложением абонентам контента в кредит и пакета контента (две единицы по цене одной). «МегаФон», который по-прежнему все WAP-доходы оставляет себе, вербует контент-провайдеров в ряды партнерской программы по RBT.

«Наш интерес лежит в области стирания грани между проводным и беспроводным Интернетом: премиум-URL, UGC, мобильная реклама – вот основные стратегические направления движения», – сориентировал участников контент-рынка П. Ройтберг.

Примером успешного сотрудничества разных участников рынка можно считать проект [www.omlet.ru](http://www.omlet.ru) – онлайн-магазин цифрового лицензионного контента, существующий пока в бета-версии и созданный при участии МТС и контент-агрегатора ИММО. Зарегистрированные на этом ресурсе пользователи могут совершать в нем покупки как с компьютера, так и с мобильного телефона. При этом ссылки для скачивания они получают на оба устройства (этот прогрессивная модель называется *dual-delivery*). Абоненты МТС смогут еще и оплатить контент с лицевого счета оператора.

Тут выяснилось, что при подготовке этого проекта оператору пришлось преодолеть некоторое сопротивление со стороны ряда правообладателей, не сразу согласившихся с тем, что средняя цена одного музыкального трека на портале, ориентированном на массовую аудиторию, – 30 рублей. «Подход правообладателей должен поменяться, – заявил П. Ройтберг, – иначе получается, что мы сами толкаем своих пользователей к пиратам».

Однако даже те правообладатели, которые сотрудничают с МТС, убеждены, что конкурировать с пиратами по цене – не их стратегия. «Мы видим, что люди готовы платить за лицензионный контент», – выразил их мнение Р. Романов.

Правообладатели выступают за более широкое распространение на российском рынке мобильного кон-

тента бизнес-модели подписки, считая ее наиболее прогрессивной. «МегаФон» и «Билайн» используют ее в сотрудничестве с контент-агрегаторами.

Иная позиция у МТС: «Модель подписки хорошо работает на Западе для контрактных абонентов, – отмечает П. Ройтберг, – и мы к ней через 3–5 лет придем. Однако сразу попасть из феодализма в коммунизм не получится. Так что покупка мобильного контента в России пока носит импульсивный характер».

Очевидно, что «торжество коммунизма» на нашем рынке сотовой связи может приблизить развертывание по всей территории страны сетей 3-го и 4-го поколений. Не последнюю роль будет играть и то, насколько конкурентоспособными окажутся

### Сервисы для 3G

Согласно данным, приведенным на форуме Ю. Федоровой (iKS-Consulting), выручка от услуг мобильного Интернета в 2008 г. составила \$1 млрд, что в два с половиной раза меньше объема рынка Интернета фиксированного – \$2,5 млрд.

Какие сервисы предлагаются сегодня операторами «большой тройки» в сетях 3G? Пока, по их общему мнению, в роли killer application вы

ступает сам высокоскоростной доступ к сети Интернет. Для его продвижения все три оператора предлагают абонентам новый для них способ потребления этого 3G-сервиса – с помощью USB-модема. О том, что у проживающих в глубинке россиян он становится все популярнее, говорят цифры, приведенные С. Морозовым («ВымпелКом»). В третьем квартале 2008 г. в сети «Билайн» были зарегистрированы первые 100 тыс. пользователей таких устройств, в четвертом квартале их количество выросло до 400 тыс., а в марте 2009 г. – до 650 тыс.

Будущее сетей 3G, и это опять-таки единодушное мнение, «большая тройка» связывает с новыми классами сервисов на основе видео. В их числе были названы потоковое аудио и видео (стриминг), present TV, позволяющее абонентам видеть себя на экране телевизора во время звонка на ту или иную передачу. «МегаФон», например, уже сделал шаг в этом направлении, запустив видеопортал, на котором представлено потоковое видео. По словам представителя компании Д. Ночевнова, сегодня у него уже есть 15 тыс. пользователей.

Перспективными были признаны также видеознакомства, видео RBT и другие сервисы на основе технологии видео IVR. Кроме того, как отметил А. Петренко (Dialogic) распространение видеосервисов, в свою очередь, придаст мощный импульс развитию мобильной рекламы.

Однако для окончательного наступления этого светлого будущего участникам рынка еще предстоит большая работа, и прежде всего над расширением спектра доступного видеоконтента, а также над обучением и привлечением к нему пользователей.

Александра КРЫЛОВА



Д. Ночевнов и П. Ройтберг считают, что правообладатели должны изменить подход к ценообразованию на музыкальные треки

# Телеком на родине нарзана

Ставропольский край – одна из главных житниц России. Кроме того, в регионе развита добыча и переработка полезных ископаемых, включая нефть и газ, а его территорию покрывает густая сеть промысловых и магистральных трубопроводов. Но главное богатство Ставрополья – курорты с уникальными минеральными водами и грязями. Эти три составляющие «житница-кузница-здравница» и определяют развитие телекоммуникаций в регионе.

По итогам 2008 г. телекоммуникационный рынок Ставрополья превысил 14 млрд руб., пропустив вперед только более развитые рынки соседних регионов – Ростовской области и Краснодарского края.

Доминирует в доходах отрасли **сотовая связь**. На ее долю в 2008 г. пришлось около 7 млрд руб. Количество SIM-карт, зарегистрированных в регионе, преодолело в прошлом году трехмиллионную отметку, что соответствует уровню проникновения более 110%.

Лидером рынка в сегменте сотовой связи является «ВымпелКом». Он же первым из операторов «большой тройки» порадовал ставропольцев сетью 3G, которая в краевом центре появилась уже в октябре 2008 г. Два других оператора «большой тройки» – МТС и «МегаФон», вместе контролирующие почти половину ставропольского рынка сотовой связи, еще только обещают в 2009 г. запустить 3G. Пока же они пытаются конкурировать с «ВымпелКомом» в традиционном стандарте GSM, предлагая жителям и гостям края выгодные тарифные предложения в голосовом сегменте.

Структура телекоммуникационного рынка Ставропольского края, 2008 г.



Основным драйвером роста, который поможет технологии 3G развиваться в регионе, должны стать USB-модемы для доступа в Интернет. Они уже на старте продаж показали свою высокую востребованность у ставропольских абонентов.

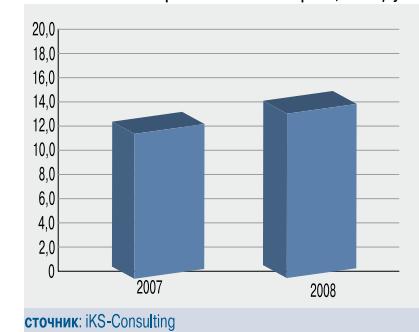
Помимо операторов «большой тройки», на рынке сотовой связи присутствует еще один игрок, работающий в стандарте CDMA 800. Это оператор «РусСДО», дочерняя компания столичного холдинга АСВТ. Несмотря на скорое высвобождение частот в данном стандарте, лицензия оператора на предоставление услуг продлена до 2010 г.

Рынок проводного **широкополосного доступа в Интернет** также весьма активно развивается в крае. Безусловный лидер сегмента – местный филиал ЮТК, предоставляющий доступ в Интернет под брендом Diesel. Доля этого игрока на Ставропольском рынке превышает 60%. Тем не менее конкуренты не собираются сдаваться и стараются достойно противостоять традиционному оператору. Среди крупнейших игроков можно отметить провайдера «Город ТВ», который развивает сеть Ethernet в Ставрополе. Расширяют свои широкополосные сети и локальные провайдеры – «Став Нет» и «Квартал Плюс».

Всего по итогам 2008 г. на рынке Ставропольского края насчитывалось более 70 тыс. абонентов широкополосного доступа. Крупнейшие федеральные игроки на рынке ШПД пока не торопятся на родину нарзана и ессентуков, но, возможно, уже в ближайшее время и они осознают привлекательность этого региона и начнут строительство своих сетей.

Рынок **фиксированной связи** в крае практически полностью находится под контролем традиционного оператора «Южная телекоммуникационная компания», который обслуживает более 600 тыс. абонентов из частного и корпоративного секторов. Межрегиональная компания

Объем рынка связи  
Ставропольского края, млн руб.



контролирует более 95% рынка местной связи в регионе. Остальные 5% рынка делят между собой ведомственные операторы связи, обслуживающие предприятия региона.



Ставропольский край держится типичным середнячком в Южном федеральном округе. В целом регион достаточно перспективен, и телекоммуникации в нем, несомненно, продолжат свое активное развитие, несмотря на непростую ситуацию в экономике. Один из основных перспективных сегментов развития – это, безусловно, широкополосный доступ в Интернет, его развитие в регионе будет зависеть прежде всего от того, как скоро на рынок пожалуют крупные федеральные игроки.

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





17–20 ноября 2009 г. в Москве на ВВЦ при поддержке Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям и Правительства Москвы пройдет международная выставка профессионального оборудования и технологий для теле-, радио-, интернет-вещания и кинопроизводства **NATEXPO 2009**.

На выставке будет представлено: вещательное оборудование (студийное, съемочное и звукозаписывающее, свет; техника для обработки и монтажа аудио- и видеопродукции; передвижные ТВ-студии; оборудование и технологии для съемки, монтажа и трансляции спортивных программ; комплексы и ПО автоматизации ТРВ; системная интеграция и др.); платное ТВ (IPTV, мобильное, кабельное и спутниковое ТВ); контент (интернет-контент, мобильный контент, ТВ-каналы); HDTV; оборудование и технологии для кинопроизводства.

В программе NATEXPO 2009:

- XIII международный конгресс НАТ.
- Технические семинары, конференции и мастер-классы.

Организатор – ОАО «ЭкспоНАТ».

Тел. (495) 955-7967  
[www.natexpo.ru](http://www.natexpo.ru), [info@natexpo.tv](mailto:info@natexpo.tv)  
[www.documation.ru](http://www.documation.ru)

выставки, семинары, конференции – весь календарь отрасли

## выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт Наименование мероприятия

<b>24.09. Москва.</b> Журнал «ИКС»: <a href="http://www.iksmedia.ru/dpc_2009/dpc_conference_2009.html">www.iksmedia.ru/dpc_2009/dpc_conference_2009.html</a>	Ежегодная конференция «ЦОД-2009: проектирование, построение, эксплуатация»
<b>29.09–01.10. Москва.</b> BO «РЕСТЭК», Reed Exhibitions: <a href="http://www.infosecuritymoscow.com">www.infosecuritymoscow.com</a>	6-я международная специализированная выставка-конференция по информационной безопасности Infosecurity Russia 2009
<b>29.09–01.10. Москва.</b> BO «РЕСТЭК», Reed Exhibitions: <a href="http://www.storage-expo.ru">www.storage-expo.ru</a>	5-я международная выставка-конференция по системам хранения данных Storage Expo Russia 2009
<b>29.09–01.10. Москва.</b> BO «РЕСТЭК», Reed Exhibitions: <a href="http://www.documation.ru">www.documation.ru</a>	4-я международная выставка-конференция по управлению корпоративной электронной информацией Documation Russia 2009
<b>01–02.10. Москва.</b> Infor-media Russia: <a href="http://www.infor-media.ru">www.infor-media.ru</a>	2-я международная конференция и выставка по цифровой мобильной радиосвязи стандарта TETRA «TETRA moving forward in Russia»
<b>01–02.10. Москва.</b> Экспертный совет DLP-Эксперт, компания InfoWatch: <a href="http://www.dlp-expert.ru/Events/DLP2009/index.php">www.dlp-expert.ru/Events/DLP2009/index.php</a>	2-я ежегодная отраслевая конференция по вопросам защиты конфиденциальной информации от внутренних угроз DLP Russia 2009
<b>05–06.10. Подмосковье.</b> «Форт-Росс»: <a href="http://www.cio-summit.ru">www.cio-summit.ru</a>	7-й съезд российских ИТ-директоров Russian CIO Summit 2009
<b>05–06.10. Москва.</b> TelCap Ltd.: <a href="http://www.telcap.co.uk/conferences-about.asp">www.telcap.co.uk/conferences-about.asp</a>	CAPACITY RUSSIA 2009
<b>13–14.10. Дубна.</b> Фонд поддержки сетевых инициатив: <a href="http://www.intrus.ru">www.intrus.ru</a>	11-е рабочее совещание IntRus-2009. Интеграция сервисов в инфокоме: стратегия выживания
<b>15.10. Москва.</b> Выставочная компания «МИДЭКСПО»: <a href="http://www.midexpo.ru/idforum">www.midexpo.ru/idforum</a>	5-й форум «Инвестиции в цифру. Правовые аспекты»

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

Еще больше на

capacity

# RUSSIA 2009

Москва, 5 и 6 октября 2009 года

ЖУРНАЛ CAPACITY ПРОВОДИТ 5-Й ЕЖЕГОДНЫЙ КОНГРЕСС ПРОВАЙДЕРОВ ОПТОВЫХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ ДЛЯ РОССИИ И СНГ

## РЕШАЮЩЕЕ СОБЫТИЕ ДЛЯ НАЛАЖИВАНИЯ СВЯЗЕЙ НА РОССИЙСКОМ ВНУТРЕННЕМ И МЕЖДУНАРОДНОМ ОПТОВОМ РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

**Возможность для НАЛАЖИВАНИЯ КОНТАКТОВ** более чем со 100 операторами связи и провайдерами услуг, интернет-провайдерами, контент-компаниями и мобильными операторами из России и СНГ, а также международными операторами из Европы, Азии, США и Ближнего Востока

**ВСТРЕЧИ** в течение 8 часов мероприятий по налаживанию связей, включая перерывы на завтрак, обед и кофе в каждый из дней проведения конгресса, а также эксклюзивное приглашение на коктейль-фуршет Capacity Russia 2009

**ИМПУЛЬС ДЛЯ РОСТА БИЗНЕСА:** знакомства с новыми коллегами, налаживание перспективных контактов, укрепление существующих связей и заключение сделок

**А ТАЮКЕ!** Возможность услышать выступления более 30 ведущих экспертов рынка телекоммуникаций в ходе 8 заседаний и презентаций в течение двух дней конгресса

Чтобы ознакомиться с русской версией повестки дня 5-го ежегодного конгресса провайдеров оптовых телекоммуникационных услуг России и СНГ Capacity Russia 2009, пожалуйста, посетите сайт [www.capacitymedia.com/conferences-events.asp](http://www.capacitymedia.com/conferences-events.asp)

### Gold sponsors:

### Silver sponsor:



### Associate sponsors:


**3 ПО ЦЕНЕ 2: ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕ ДВУХ ДЕЛЕГАТОВ И ОБЕСПЕЧЬТЕ БЕСПЛАТНОЕ УЧАСТИЕ ДЛЯ ТРЕТЬЕГО! СЭКОНОМЬТЕ £999!** Эл. почта: [claire.russell@capacitymedia.com](mailto:claire.russell@capacitymedia.com) Тел.: +44 208 549 2449



## выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт

Наименование мероприятия

**15.10. Москва.**AHConferences:  
www.ahconferences.com

4-я конференция SOA-2009

**19–20.10. Санкт-Петербург.**ADMIN Ltd.:  
www.vasforum.ru

6-я международная конференция Mobile VAS Conference

**21–23.10. Киев.**«ТЕХЭКСПО»:  
www.eebc.com.ua

7-я восточноевропейская выставка и конференция по телекоммуникациям и телерадиовещанию EEEBC 2009 Telecom &amp; Broadcasting

**22–25.10. Москва.**Региональный общественный центр интернет-технологий (РОЦИТ):  
www.2009.russianinternetweek.ru

Неделя российского Интернета (RIW-2009), выставка «Интернет-2009»

**23.10. Киев.**Агентство iKS-Consulting:  
www.hitechmarketing.ru

Международная конференция High-Tech Marketing «Маркетинг новых продуктов и услуг в телекоммуникациях»

**26–30.10. пос. Ольгинка,**Краснодарский край.  
НОУ «Резонанс»:  
www.rezonance.com

9-я международная конференция «Нормативно-правовое регулирование использования радиочастотного спектра» («Спектр-2009»)

**27–30.10. Москва.**«ИТ-Экспо»:  
www.softool.ru

20-я ежегодная выставка информационных технологий и компьютеров Softool-2009

**28.10. Москва.**IDS Scheer Россия и СНГ:  
www.ids-scheer.ru

Форум ARIS 2009

**11–13.11. Москва.**«Инконекс»:  
www.inconex.ru/mw/index.htm

Международная выставка и конференция «Беспроводные и мобильные технологии-2009» (Mobile &amp; Wireless 2009)

**26–27.11. Москва.**Infor-media Russia:  
www.infor-media.ru

4-я международная конференция «Современные технологии государственного управления-2009» (e-Government-2009)

[www.iksprofi.ru](http://www.iksprofi.ru)Ищите все мероприятия на  
iKS-Профи. Планируйте свое время

ПРАВОВЫЙ ЦЕНТР – ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЙ ЦЕНТР – ВЕБ-СЕРВИСЫ – РЕКЛАМНЫЙ АГЕНТСТВО – РЕДАКЦИОННО-ИЗДАТЕЛЬСТВО

**13–14 октября 2009 г.** в подмосковной Дубне состоится XI рабочее совещание-семинар операторов «ИНТРУС-2009. Интеграция сервисов в инфокоме: стратегия выживания».

В программе совещания:

- развитие и укрепление инфраструктуры российского интернет-пространства, его безопасности, унификации коммуникаций, использование ENUM;
- развитие и изменение форм сетевой жизни, предъявляющих новые требования к операторам связи в части строительства и сопровождения комплексов предоставления, управления и биллинга услуг;
- доклады о новейших технологиях, аппаратно-программных комплексах и программном обеспечении инфокома.

Организатор совещания – Фонд поддержки сетевых инициатив при поддержке «Компаний Контакт», «Стек Софт», Avant-Garde Communications.

Генеральные спонсоры – Координационный центр национального домена сети Интернет, Объединенный институт ядерных исследований.

Генеральные информационные спонсоры – «Яндекс», журнал «ИнформКурьер-Связь».

Тел. +7 (495) 980-6005

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

# Международная конференция High-Tech Marketing

23 октября 2009

Киев, Украина

## «Маркетинг новых продуктов и услуг в телекоммуникациях»

- Как заработать на Интернет-доступе?
- Как поднять ARPU абонентов сотовой связи?
- Разработка и внедрение новых сервисов для корпоративных пользователей
- Панельная дискуссия: Нужно ли инвестировать в развитие новых продуктов и услуг в Украине?

[www.iks-consulting.ru](http://www.iks-consulting.ru)

### Организатор конференции:

Россия, Москва  
Огородный проезд, 5/3  
Тел.: + 7 (495) 505-1050, 229-4978  
[info@iks-consulting.ru](mailto:info@iks-consulting.ru)

Украина, Киев  
ул. Ванды Василевской, 10, офис 79  
Тел.: + (38044) 493-6560  
[ukraine@iks-consulting.ru](mailto:ukraine@iks-consulting.ru)

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