

Издается с мая 1992 г.

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



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

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

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

РЕДАКЦИЯ

iks@iks-media.ru

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

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

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

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

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

commerce@iks-media.ru

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

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

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

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

© «ИнформКурьер-Связь», 2010

Адрес редакции и издателя:

127254, Москва,
Огородный пр-д, д. 5, стр. 3
Тел.: (495) 785-1490, 229-4978.
Факс: (495) 229-4976.
E-mail: iks@iks-media.ru
Адрес в Интернете: www.iksmedia.ru
Редакция пользуется
услугами
сети «МегаФон-Москва»
Тел.: (495) 502-5080
№ 1-2/2010 подписан в печать 22.01.10.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8
ISSN 0869-7973



Если вы читаете эти строки, значит, мы с вами выстояли в очередном кризисе.

Давайте с этим друг друга поздравим. Мы с вами, уважаемые читатели, рекламодатели, партнеры, это заслужили.

Тем, что не расслабились в «тучные» годы.

Тем, что не сложили руки перед кризисом.

Тем, что не отсиживались в ожидании лучших времен и легких денег.

Тем, что не метались в поиске мест потеплее.

Тем, что не радовались провалам коллег.

Тем, что действовали, двигались вперед, не всегда точно зная куда, но точно зная, что, не сопротивляясь волне, уйдешь под воду.

Тем, что держались вместе, делали шаги друг другу навстречу, создавая сначала видимость, а потом и вполне реальный позитивный фон ежедневного бизнеса.

Мы с вами заслужили новый деловой сезон.

Желаю, чтобы в 2010 году рентабельность не падала, чтобы маржа шла вверх, чтобы затраты обосновывались, инвестиции возвращались, а бизнес-планы не только писались, но и выполнялись. А главное, рос платежный спрос кормильцев – потребителей услуг связи. Они хоть и стали меньше тратить на сотовую связь и весь год, как никогда, бегали от оператора к оператору, но все равно обеспечили прирост абонентской базы и даже почти бессмысленный уже рост проникновения. Они оказались по-прежнему восприимчивыми к вашим маркетинговым усилиям, и в итоге число мобильных интернетчиков в прошлом году превысило число обладателей фиксированного бродбенда, а рынок подвижного интернет-доступа рос и будет продолжать расти быстрее фиксированного. Вот и новый драйвер рынка.

Нам повезло. Связь успела стать предметом первой необходимости.

В разделе «Цитатки» на нашем портале IKSMEDIA.RU, где мы всей редакцией собираем связистско-айтишный фольклор, есть анекдот, запоминающийся своей жестокой правдой: «В период дефолта 1998 г. круто было иметь мобильный телефон, в кризис 2008–2009 гг. – рабочий». Найдутся и более жизнеутверждающие высказывания: «Когда заканчиваются инвестиционные деньги, начинают работать мозги». За работу, товарищи.

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 НОВОСТИ

6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

А. ЗАЙЦЕВА. Фондовый рынок под напором структурных изменений

8 ЛИЦА

9 ПЕРСОНА НОМЕРА

А. МИКОЯН. Переводчик особого значения КОМПАНИИ

12 Новости от компаний

СОБЫТИЯ

19 Футурология мобильного Интернета

21 Эффективность для внутреннего потребления

22 Игры против рынка

24 Мультиплексорная цифра

26 ФилОSSофия оптимизации

28 АСТРАномия российского ИТ-аутсорсинга

30 Беспокойное хозяйство MSK-IX

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

31 М. САВВАТИН. Конкурентная Рязань

32 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



9

Персона номера
А. МИКОЯН. Переводчик
особого значения



24

Мультиплексорная цифра



34 ТЕМА

УСЛУГА В ПАКЕТЕ ЧТО ПОЛОЖИЛИ?!

Фокус

36 Больше пакетов – хороших и разных

Гуру

39 С. БЕРШЕВ. В динамическое пакетирование инвестировать стоит!

Игроки

40 М. ГЕРЧУК. Чем больше пакет, тем довольнее абонент

41 Н. БРОДСКИЙ. Обоюдовыгодный пакет

42 П. БАСОВ. Фокусироваться надо на востребованных предложениях

43 Т. ПОЖАРНАЯ. Через два года услуги без пакета будут неактуальны



Сценарий

- 44 ТВ в пакете
- 44 С. ТЕРПУГОВ. Как продавать IPTV?
- 45 О. ЛИСЕНКОВА. Мультисервис = пакет?
- Аналитик**
- 46 А. ГОЛЫШКО. Пакет от конвергентного оператора
- Модель**
- 48 Пакет для компаний: больших или маленьких?
- 50 Ю. КОРОЛЕВА. Пакет со срочным контрактом
- Ракурс**
- 51 А. ШУНИН. Основой пакетирования станут конвергентные платформы
- 52 Д. КУТЯВИН. Конвергентные пакеты будут строиться на IMS
- 52 Л. БЕЛЬСКИЙ, А. ЧУРИН. Трансформация для пакетизации
- 53 М. САМСОНОВ. Биллинг для пакета
- Концептуальный поворот**
- 54 С. БЕЛОВА, Я. СЛОКА. Доход с двух сторон

55 ДЕЛО

Проблема

- 55 Ю. ЧЕРНОВ. Цифровое радио. Плюсы и минусы



Услуги

- 59 А. ФИЛИППОВ. Верификация абонентского оборудования. Как повысить качество услуг triple play



Опыт

- 62 В. ДРОЖЖИНОВ. Непрерывность бизнеса: рынок формируется



- 91 **Перечень публикаций журнала «ИКС» за 2009 г.**

На портале IKSMEDIA

- 94 Блог, еще раз блог!

65 «ИКС» pro ТЕХнологии

- 66 Е. ВОЛЫНКИНА. Дата-центр в проекте. Требуется бесперебойное питание
- 73 Д. МОРГУНОВ. Интерфейсы MTP/MPO в кабельной инфраструктуре ЦОДов
- 77 А. МАРТЫНЮК. ИТ-система перезакает
- 80 О. СУХОВ. Классика или IP? Что предпочесть в системе безопасности
- 82 Р. БЕКЕР. Тестирование LTE-приемника: ключевые факторы ухудшения распространения сигнала
- 86 **Новые продукты**



1 EDITOR'S COLUMN

6 NEWS

6 TOPICAL COMMENTARY

A. ZAYTSEVA. Stock market under a pressure of structural shifts

8 PROFILES

9 PERSON OF THE ISSUE

A. MIKOYAN. The special service translator
COMPANY

12 Company news
EVENTS

19 Futurology of mobile Internet

21 Efficiency for the internal use

22 Contra-market games

24 Multiplex digit

26 PhilOSSophy of optimization

28 ASTRAnomy of Russian IT-outsourcing

30 Uneasy economy of MSK-IX

SUBJECT OF FEDERATION

31 M. SAVATIN. Competitive Ryazan

32 CALENDAR OF EVENTS



9 PERSON OF THE ISSUE
A. MIKOYAN



24
Multiplex digit

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



34 COVER STORY

Package service What is inside?!

Focus

36 More packages – good and diverse

Guru

39 S. BERSHEV. It is worth investing into dynamic packaging!

Players

40 M. GERCHUK. The bigger the package – the happier the user

41 N. BRODSKIY. Mutually beneficial package

42 P. BASOV. We should focus on demanded offers

43 T. POZHARNAYA. Unpackaged services will become irrelevant in two years

Scenario

44 TV in a package

44 S. TERPUGOV. How to sell IPTV?

45 O. LISENKOVA. Multi-service = package?

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



YOUR SUCCESS IS OUR GOAL!

Contact us for 2008 editorial calendar!

Analyst

- 46 A. GOLYSHKO. Package from a convergent operator

Model

- 48 Package for companies: big or small ones?
50 J. KOROLEVA. Package with a fixed-term contract

Angle

- 51 A. SHUNIN. Convergent platforms to become the basis of packaging
52 D. KUTYAVIN. Convergent packages will be built on IMS
52 L. BELSKIY, A. CHURIN. Transformation for packetization
53 M. SAMSONOV. Billing for a package

Conceptual turn

- 54 S. BELOVA, Y. SLOKA. Income from two sources

55 BUSINESS

Problem

- 55 Y. CHERNOV. Digital radio. Pluses and minuses

Services

- 59 A. PHILIPPOV. User equipment verification.
How to improve triple play quality

Experience

- 62 V. DROZHZHINOV. Business continuity:
the market is forming

- 91 "IKS" publications for 2009

On IKSMEDIA portal

- 94 Blog, blog once again!

65 IKS proTECHnologies

- 66 E. VOLYNKINA. Data center in a project.
Power supply without failures needed
73 D. MORGUNOV. MTP/MPO interface in cable infrastructure
of data centers
77 A. MARTYNYUK. IT system is moving
80 O. SUKHOV. Classic or IP? What to choose in the security
system
82 R. BEKER. LTE receiver testing: key factors
of signal propagation impairments

- 86 New products

Фондовый рынок под напором структурных сдвигов

актуальный
комментарий

Подготовила
Анна ЗАЙЦЕВА,
аналитик УК
«Финам Менеджмент»



Прошедший год оказался весьма позитивным для капитализации российского телекома. Основными драйверами роста котировок акций стали благоприятная конъюнктура на фондовом рынке и большой инвестиционный спрос на бумаги МРК, вызванный планами реформирования «Связьинвеста». Эти факторы почти заслонили собой влияние финансового кризиса.

→ Индексы-2009

Индекс ММВБ в 2009 г. увеличился на 115,61% и достиг уровня 1370,01 пункта. Индекс РТС продемонстрировал несколько больший прирост – 130,46% (до 1444,61 пункта). В то же время отраслевой индекс «ММВБ Телекоммуникации» (MICEX TLC) повысился на 178,92% (до 1790,59 пункта), а индекс «РТС Телекоммуникации» (RTStl) прибавил 122,92% (до 190,31 пункта).

Главный драйвер – реформа «Связьинвеста»

Ключевым отраслевым событием 2009 г. можно считать прояснение ситуации с приватизацией «Связьинвеста». С момента продажи блок-пакета госхолдинга в 1997 г. инвесторы ждали продолжения прихода частных собственников в капитал крупнейшей телекоммуникационной компании страны. Когда в конце 2006 г. АФК «Система» выкупила блок-пакет «Связьинвеста», у владельцев акций МРК появилась надежда на скорое решение вопроса о продаже остальной части холдинга, но этим надеждам сбыться было не суждено.

Однако ожидания инвестиционного сегмента по поводу реформирования холдинга вновь обрели почву после того, как в феврале 2009 г. были избраны новый совет директоров «Связьинвеста» и его генеральный директор: в совете, состоящем из девяти человек, два места получили представители государства, два – представители «Системы» и пять мест – независимые директора. Увеличение числа независимых членов совета директоров вызвало некоторый рост котировок входящих в холдинг телекоммуникационных компаний.

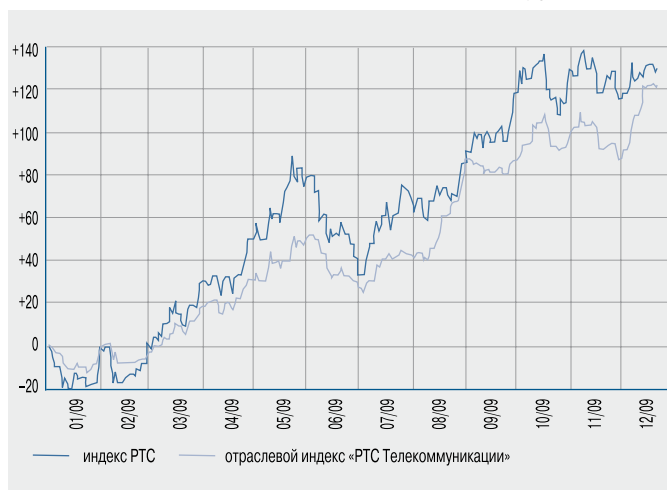
В конце мая 2009 г. появилась информация о деталях реформы «Связьинвеста». Вместо долгожданной приватизации было принято решение о консолидации всех дочерних структур на базе «Ростелекома». За базовый был взят вариант присоединения МРК к «Ростелекому» через проведение общих собраний акционеров компаний и выкуп акций «несогласных». По утвержденному плану реформы обыкновенные и привилегированные акции МРК будут конвертированы в обыкновенные акции «Ростелекома». Вместе с тем привилегированные акции «Ростелекома» пока конвертировать не предполагается.

Информация о предстоящей конвертации подхлестнула инвестиционный спрос на бумаги всех входящих в «Связьинвест» МРК и, как следствие, существенно повысила их капитализацию в 2009 г. При этом больше других увеличилась капитализация тех МРК, которые на момент обнародования планов реформирования «Связьинвеста» были явно недооценены, однако в силу различных факторов обладали неплохими перспективами развития бизнеса.

Наибольший прирост показала «Южная телекоммуникационная компания», обыкновенные акции которой подорожали в 2009 г. на 517% (до 3,918 руб., ММВБ). В числе лидеров роста оказались также акции «Дальсвязи» и «ВолгаТелекома», цена которых увеличилась на 450% (до 92,91 руб.) и 443,35% (до 89 руб.) соответственно. Даже в условиях кризиса эти компании смогли продемонстрировать очень хорошие финансовые показатели, что прежде всего свидетельствует об эффективности менеджмента.

Динамика роста капитализации других МРК была менее впечатляющей, хотя и весьма позитивной. Так, акции «ЦентрТелекома» поднялись на 382,98% (до 18,3 руб.), «Сибирьтелекома» – на 351,38% (до 1,467 руб.), «Северо-Западного Телекома» – на 233,54% (до 21,18 руб.). В наименьшей степени выросла стоимость акций «Уралсвязьинформа», подорожавших на 158,6% (до

Динамика индексов и инструментов РТС



0,781 руб.). Такие результаты обусловлены, видимо, отраженным в отчетности ухудшением финансовых показателей оператора и высоким уровнем его долговой нагрузки, что привело летом 2009 г. к снижению кредитного рейтинга УРСИ.

Акции «Ростелекома» на протяжении прошлого года дешевели и в итоге упали в цене на 46% (до 148,5 руб.). Основными причинами отрицательной динамики стали, с одной стороны, снижение инвестиционной привлекательности акций оператора для миноритариев на фоне реформирования «Связьинвеста», а с другой – негативные корпоративные новости. Прежде всего здесь следует отметить плохую отчетность оператора по МСФО по итогам первого полугодия и девяти месяцев 2009 г., а также делистинг ADR компании с NYSE, что отрицательно скажется на уровне информационной открытости компании. При этом по фундаментальным показателям «Ростелеком» все еще выглядит неоправданно дорогим: по мнению разных аналитиков, он переоценен на 30–50% по отношению к своей справедливой стоимости.

Следует отметить, что реформирование «Связьинвеста» пролило свет на перспективы разрозненных сотовых активов холдинга, судьба которых всегда была важна для рынка. В 2009 г. в рамках реформы «Связьинвеста» было принято концептуальное решение консолидировать сотовые активы МРК в едином операторе. В случае появления четвертого федерального игрока рыночные позиции «большой тройки» могут пострадать от агрессивности новичка.

МБА года

В числе важнейших событий на рынке сотовой связи мы выделяем слияние «Комстар-ОТС» и МТС. Первые слухи о том, что МТС может купить «Комстар», появились сразу же после того, как в 2008 г. «ВымпелКом» купил «Голден Телеком». Но официально о сделке было объявлено лишь в августе 2009 г., а закрыта она была в октябре. В качестве аргументов в пользу слияния топ-

менеджмент МТС приводил три основных довода: быстрорастущий рынок интернет-доступа, синергия в области затрат, конвергентные услуги. Мы умеренно позитивны в оценке выгодности приобретения «Комстар-ОТС», но отмечаем, что полной интеграции (по крайней мере пока) не произойдет: «Комстар» будет действовать как независимая бизнес-единица МТС, что не умаляет его положительного влияния на прогнозные темпы роста обновленной МТС.

Динамика повышения капитализации сегмента сотовой связи, в том числе МТС, в 2009 г. была не самой впечатляющей. Так, акции «Мобильных ТелеСистем» выросли в цене на 84,74% (до 221,69 руб., ММВБ). Котирующиеся на бирже РТС бумаги «ВымпелКома» в 2009 г. подорожали на 76,1% (до \$317), однако отличались низкой ликвидностью: с ними было совершено всего восемь сделок.

Первоочередности-2010

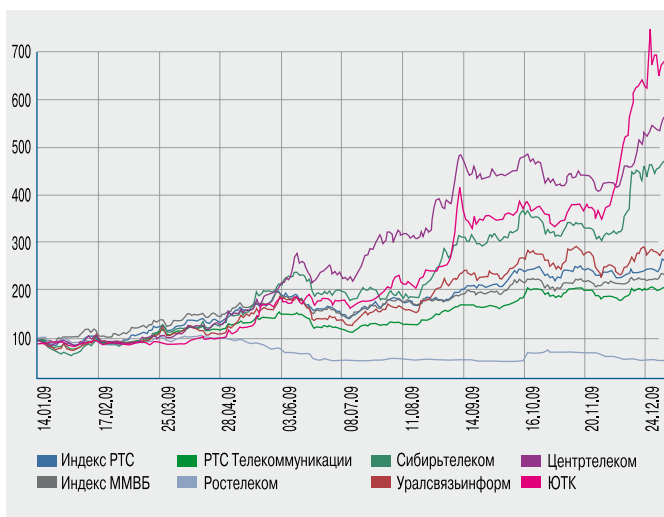
2010 г., по нашим прогнозам, будет насыщенным для российского телекома.

Для миноритариев МРК первоочередной вопрос – коэффциенты обмена их акций на акции «Ростелекома», которые менеджмент госкомпании должен будет представить нынешней весной (сейчас оценку акций проводит Ernst & Young). Мы предполагаем, что государство захочет сохранить контроль в создаваемом холдинге, а значит, должно достаточно дорого оценить «Ростелеком» (государству принадлежит порядка 90% обыкновенных акций) относительно МРК (где ему принадлежит не менее 38% уставного капитала). Если считать, что объединение будет происходить на основе текущих рыночных оценок, то доля государства в объединенной компании составит 57%, а значит, у корзины региональных телекомов остается небольшой потенциал роста относительно действующих рыночных цен.

Другой интригой 2010 г., также связанной с реформой «Связьинвеста», станет цена выкупа акций у миноритариев, несогласных с реформой. Однако этот вопрос все же второстепенен, поскольку на выкуп может быть потрачено не более 10% стоимости чистых активов каждой присоединяемой компании. Данное обстоятельство лишает миноритариев гарантии выкупа всего их пакета, так как если количество желающих продать свои активы превысит этот порог, то приобретение у них акций будет производиться пропорционально их долям.

Также инвесторам будут интересны финансовые результаты МТС с консолидированными показателями «Комстар-ОТС», которые станут доступны только в 2010 г. Основная интрига кроется в рентабельности, а именно: сможет ли МТС удержать маржинальность своего бизнеса на высоком уровне. Ведь проводные операторы связи традиционно значительно менее маржинальны, чем беспроводные. Учитывая, что «Комстар-ОТС» в 2009 г. показывал отличный контроль над затратами как операционного, так и капитального характера, мы не ожидаем падения рентабельности объединенного оператора. ИКС

Динамика индексов РТС и телеком-компаний, 14 января 2009 г. – 24 декабря 2009 г.



Какие услуги положить в пакет, чтобы пользователи слетались, как мотыльки на огонек? Ответ на этот вопрос игроки рынка (см. тему номера ➔с. 34–54◀) ищут каждый по отдельности и все вместе, создавая российский опыт пакетирования сервисов.



Михаил ГЕРЧУК,
вице-президент
ОАО «МТС»
по коммерческим
вопросам

Родился в 1972 г. В 1994 г. окончил факультет экономической географии МГУ им. М.В. Ломоносова, в 1999 г. получил диплом MBA в бизнес-школе INSEAD.

Начинал карьеру в сетевом рекламном агентстве BBDO. С 1995 по 1997 г. – бренд-менеджер в MARS Inc., с 1997 по 1998 г. – менеджер по маркетингу в Pepsi-Cola. С 1999 по 2002 г. являлся партнером консалтинговой компании Booz Allen Hamilton в Лондоне, где курировал проекты в области маркетинга и стратегии.

С 2003 г. работал в компании Vodafone: сначала начальником департамента международного маркетинга Vodafone Group, а впоследствии коммерческим директором Vodafone Malta.

В 2007 г. приглашен в МТС директором по маркетингу корпоративного центра. С декабря 2008 г. – в нынешней своей должности. Курирует разработку и реализацию маркетинговой стратегии компании, развитие продаж и клиентского обслуживания.



Павел БАСОВ,
директор
департамента
стратегического
развития и
маркетинга ОАО
«Северо-Западный
Телеком»

Родился 19 июля 1976 г. в Ленинграде. В 1998 г. окончил Государственный университет телекоммуникаций им. М.А. Бонч-Бруевича по специальности «радиосвязь, радиовещание и телевидение», а в 2000 г. – санкт-петербургский Институт экономики и финансов по специальности «маркетинг».

С 2001 г. работал в ЗАО «Петерстар» – специалистом группы передачи данных отдела планирования и развития бизнеса, старшим специалистом отдела телематических услуг, менеджером проекта отдела телематических услуг.

С июля 2005 г. – начальник отдела продаж ОАО «СЗТ». С октября 2007 г. – директор департамента

стратегического развития и маркетинга ОАО «СЗТ».

Женат.

Хобби – теннис, плавание, футбол, горные лыжи.

Родилась в Ленинграде. В 1987 г. окончила физический факультет Ленинградского университета им. А.А. Жданова по специальности «физик». Окончила аспирантуру Балтийского государственного технического университета. В 1998 г. прошла программу Джона Р. Вон Эйкена «Эффективное управление вашей организацией». В 2003 г. получила степень MBA в Санкт-Петербургском международном институте менеджмента.

С 1987 по 1990 г. – инженер в НИИ «Морфизприбор». В 1991–1997 гг. преподавала физику в Санкт-Петербургском государственном техническом университете. С 1998 по 2000 г. руководила отделом продаж в компании «Перспективные технологии». С 2001 г. – независимый профессиональный консультант по телекоммуникационному оборудованию. В 2003 г. назначена заместителем генерального директора «ПРОСТОР Телеком» (ЗАО «Квантум»).

Член совета директоров компании «ПРОСТОР Телеком».

Воспитывает сына.

Хобби – горы, книги, Интернет.



Юлия КОРОЛЕВА,
заместитель
генерального
директора
«ПРОСТОР
Телеком» (ЗАО
«Квантум»)



Поздравляем!

2 февраля 2010 г. исполняется 10 лет ОАО «РТКомм.РУ», одной из ведущих российских телекоммуникационных компаний, входящей в ГК «Ростелеком».

ОАО «РТКомм.РУ» стояло у истоков развития российского рынка IP-услуг. Сегодня оно занимает лидирующее положение на рынке услуг IP VPN, имеет пять дата-центров в Москве и дата-центры в Новосибирске, Уфе, Ростове-на-Дону.

Яркая веха в истории компании – участие в нацпроекте «Образование», итогом которого стало подключение к Интернету более 52 тыс. школ по всей России. «РТКомм.РУ» оказывает услуги операторам связи и корпорациям национального масштаба, федеральным министерствам и ведомствам более чем в 100 городах РФ, причем география оказания услуг постоянно расширяется.

Журнал «ИнформКурьер-Связь» многие годы сотрудничает с «РТКомм.РУ», а потому с особым удовольствием поздравляет коллектив оператора с юбилеем и желает ему успешной реализации намеченных планов, новых достижений, неиссякаемой энергии, здоровья и благополучия!



Александр МИКОЯН

Переводчик особого значения

Александр МИКОЯН возглавил НР Россия через 9 месяцев после прихода в компанию. Сходные ситуации складывались и в других глобальных компаниях. Сам Александр Николаевич объясняет это способностью понимать язык двух сторон – глобального бизнеса и российского рынка.

→ Досье «ИКС»

Александр Николаевич Микоян родился в 1972 г. в Москве. В 1994 г. с отличием окончил механико-математический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова. Имеет степень MBA Henley Management College (Великобритания).

В 1992–1996 гг. – научный сотрудник Объединенного института физики Земли им. О.Ю. Шмидта РАН. В 1996–1999 гг. работал в представительстве Newbridge Networks Corp. (NNC); в 2000–2007 гг. – в Alcatel (с 2005 г. – гендиректор Alcatel в России). В 2007–2009 гг. – региональный директор по развитию в Восточной Европе и корпоративный директор по России компании Thales Group.

С января 2009 г. – директор группы технологических решений НР в России. С ноября 2009 г. – генеральный директор НР в России.

Женат, растит двоих детей.

Хобби – литература, верховая езда, путешествия.

Ветви родословной

В случае Александра Микояна обойти родословную просто невозможно. По материнской линии он правнук крупного политического деятеля XX века Анастаса Микояна и внук легендарного летчика-испытателя Героя Советского Союза Степана Микояна; по отцовской линии – правнук известных революционеров-демократов дворянского происхождения Степана и Любови Радченко и внук Натальи Баранской – яркой советской писа-

тельницы, литературоведа и одного из создателей нового Музея А.С. Пушкина в Москве. Мама – филолог и переводчик, много лет работает на кафедре английского языка филфака МГУ; отец – известный в советское время тележурналист.

Степан Анастасович и его братья, всю жизнь связанные с авиацией, представляли мощную технически ориентированную ветвь – в восьмом классе Александр определился с будущей профессией и поступил в физико-математическую школу, после окончания которой пошел на мехмат МГУ.

Перевод как точная наука

В Википедии о внуке Степана Микояна, Александре, написано: математик. Действительно, с 3-го курса мехмата он работал в одном из академических институтов, занимался сначала приложениями искусственного интеллекта в сейсмологии, затем базами данных и созданием в институте онлайн-ресурса. Но в 1996 г., когда с финансированием Академии наук стало совсем плохо, молодым специалистам поневоле пришлось искать работу. Так началось постижение новой науки и А. Микоян оказался в представительстве канадской компании Newbridge Networks Corp. (NNC).

– Возглавлял представительство тоже выпускник мехмата, и мы с ним быстро нашли общий язык, – вспоминает А. Микоян. – Начинал с должности менеджера по проектам, потом стал менеджером по работе с заказчиками. А в 1999 г. глава представительства отошел от дел – и

мне было предложено занять эту должность. К сожалению, вскоре из-за финансовых трудностей по всему миру компания NNC закрыла несколько своих представительств, в том числе и российское. В 2000 г. компания Alcatel купила NNC, и я оказался в новой компании. А в 2005 г. стал руководителем российского представительства Alcatel и полтора года его возглавлял. После слияния Alcatel и Lucent Technologies часть активов перешла французской корпорации Thales Group, а так как в Alcatel мне приходилось много заниматься аэрокосмическими проектами, я был назначен вице-президентом Thales Group. Работать там было очень интересно: продукты этой компании охватывали широкий спектр технологий – от предназначенных для подводных лодок до космических систем. Но, поскольку компания «заточена» на военную продукцию, я как российский гражданин рассчитывать на дальнейшее продвижение уже не мог. И так совпало, что, когда я стал задумываться о будущем, коллеги из НР предложили мне рассмотреть возможность работы в этой компании. И я решил – пришел в НР на должность главы подразделения технологических решений. А в ноябре 2009 г. стал гендиректором НР в России и директором группы корпоративных решений НР в России.

– У вас так успешно складывалась карьера, причем везде. Чем это объясняете?

– Думаю, что все дело в приобретенных мною навыках. С одной стороны, я понимаю, как технологиче-

ски функционирует глобальная корпорация, а с другой – как устроен бизнес в России, как работать с международной и российской командами. Мне кажется, это нравится моим работодателям. А сам работаю по принципу «делай что можешь – и будь что будет».

– Глобальные компании – ваш личный выбор или наниматели обращаются?

– И то и другое. Может, неосознанно я сам этого добивался – и работал у лидеров тех или иных отраслей, мне это всегда было интересно. В случае НР мой личный вы-

бор обусловлен тем, что это крупнейшая в мире ИТ-компания, обладающая очень широким портфелем технологий, решений, услуг и уникальной экспертизой во всем спектре ИКТ и прекрасно понимающая, как эти знания применить к бизнесу заказчиков. Интереснейшая задача – перевод «Библиотеки всемирной литературы об ИТ» в библиотеку потребностей российского рынка НР. Это каждодневная замечательная интеллектуальная работа с очень хорошими людьми и передовыми технологиями.

– Какие еще задачи на новой должности ставите перед собой?

– Наша задача сейчас – расти быстрее рынка, увеличивая тем самым его долю. Вторая задача – создать в России качественно новый ИТ-рынок многолетних многосотмиллионных сделок, как НР это делает за рубежом. Пока же эта часть российского рынка – terra incognita, и НР сегодня в России позиционирована наилучшим образом, чтобы стать долговременным серьезным партнером крупнейших российских корпораций в области ИТ.

– Кем вы себя больше ощущаете – математиком или бизнесменом?

– Я не практикующий ученый, но считаю, что хорошее образование в области точных наук дает неплохую основу для развития управленческих качеств, особенно в сфере хай-тек. Наша работа – перевод с языка бизнеса на язык ИТ и обратно. Бизнес нам говорит: мы хотим снизить издержки или повысить эффективность – мы отвечаем: нужна такая-то система, для этого вам нужно то-то и то-то. Или, наоборот, мы говорим: у нас есть такая-то ИТ-система; переводя на язык бизнеса, она поможет вам снизить издержки, повысить эффективность, ускорить вывод продуктов на рынок и т.д. Такой перевод удобнее делать, когда у вас есть образование в области точных наук.

Беседовала Лилия ПАВЛОВА

→ Персональный интерес

– Принадлежность к клану Микоянов вам помогала в жизни?

– Я никогда не жил вне этой принадлежности, поэтому мне не с чем сравнивать. Могу только сказать, что это накладывает дополнительную ответственность – и на меня, и на других членов нашей фамилии, хотя многие из них являются достаточно известными публичными фигурами. Плюс у меня есть дед Степан Анастасович, которому 87 лет, и я представить себе не могу, что он про меня что-то нехорошее прочитает в газете, это просто невозможно.

– Ваши дети чувствуют ответственность перед фамилией?

– Наверное, еще нет. Но, я думаю, человек должен чувствовать ответственность не из-за принадлежности к клану, а просто потому, что обязан быть хорошим человеком.

– Интересно, общаются между собой потомки политиков такого ранга, как ваш прадед?

– У моего деда было много друзей, они вместе дружили, вместе воевали и потом общались семьями. Он дружил с Тимуром Фрунзе и Василием Сталиным; бабушка была лучшей подругой Светланы Аллилуевой. А наше поколение... С кем-то я знаком и дружу сейчас, но у меня своих двоюродных-троюродных братьев-сестер уже десятки, со своими Микоянами разобраться бы. Мы собираемся раз в год – около 50 человек. Мой сын знаком уже со своими четвероюродными братьями и сестрами. Я думаю, таких семей мало...

– Как видите себя лет в 70?

– Вижу себя в обнимку с любимой женой, с которой прожил 40 лет, с несколькими детьми и с большим количеством внуков. Дружной семьей, которая собирается каждую неделю, все делятся своими радостями и горестями, и каждый понимает, что самое лучшее, что у него есть, – это семья.

– И где собираетесь, в Москве? Кстати, вы Москву любите?

– Мне кажется, сегодня место жительства не так уж и важно. Я очень далек от ярлыков, когда человека, который хочет жить во Франции, считают нехорошим, а того, кто на Сивцевом Вражке, – хорошим. Мы можем и должны пользоваться имеющейся у нас возможностью выбирать себе место жительства. Сейчас я смотрю в окно и вижу, сколько вокруг дымящих труб, я знаю, какие пробки ждут меня на улицах... Я родился в другой Москве и сегодня люблю ее меньше. К тому же в разном возрасте у человека разные ценности: в 20 лет ему важно, чтобы было куда пойти вечером развлечься, а в 60 хочется просто подышать свежим воздухом, спокойно почитать книгу...

– Какие качества в людях на дух не переносите, а какие, напротив, цените?

– Не переношу лицемерие, барство, высокомерие и еще, когда люди много лгут. Понимаю, что человек слаб и может соврать, но, к сожалению, иногда это становится привычкой... А что мне в людях нравится – это честность, прямота. Мне нравятся люди, которые занимаются самообразованием, которые умеют донести свою мысль и выслушать, даже сначала – выслушать. Я люблю умных людей, склонных к анализу, который приводит к неким корректирующим действиям, направленным и на себя, и на окружающих.

Не имеет значения, где я
нахожусь и что делаю. Мне
важно быть всегда на связи.

— Дэвид Смит

реклама

Решения Tellabs для сетей широкополосной мобильной связи позволяют быстро и с максимальной эффективностью предоставлять надежные услуги.

Пользователи мобильной связи активно используют 3G, чтобы загружать музыку и видео, а также оплачивать различные услуги с помощью мобильного телефона.

Решения Tellabs для сетей мобильной связи, лидирующие* на рынке телекоммуникаций, предоставляют Вам возможности с наименьшими затратами развивать сети, реагируя на растущие потребности пользователей.

Узнайте больше на сайте <http://www.tellabs.com/ru>

* Источник: Heavy Reading, "Ethernet-транспорт: стратегии операторов мобильной связи и перспективы рынка" (т. 5, № 8, 05/2007)

 tellabs®

Упростить процедуры регистрации и лицензирования

– такова одна из главных задач Роскомнадзора на 2010 г. и среднесрочную перспективу, поставленная перед ним министром связи и массовых коммуникаций Игорем Щеголевым.

Ряд шагов в этом направлении Роскомнадзор предпринял уже в 2009 г. По словам его руководителя Сергея Ситникова, была усовершенствована процедура приема заявительных документов для получения разрешения на использование радиочастот и лицензий на оказание услуг связи, упрощен порядок ввоза на терри-

торию России радиоэлектронных средств и высокочастотных устройств.

Заработал обновленный портал федеральной службы. Созданная на нем информационно-справочная система позволяет операторам отслеживать прохождение документов, поданных для оформления частотных присвоений и лицензий. Там же действует «горячая» линия для СМИ. Веб-портал Роскомнадзора интегрирован с порталом передачи данных, где есть возможность заполнить электронную форму уведомления.



С. Ситников: «Организации, у которых не выявлялись нарушения, нужно проверять раз в пять лет, и закон это позволяет»

Еще одна задача, которую ведомство должно решить в нынешнем году, – переход к оказанию госуслуг в электронном виде, для чего Роскомнадзор внедрит систему внутреннего электронного документооборота.

www.rsoc.ru

Первая в СНГ сеть IPoDWDM

построена в Алматы для «Казахтелекома» компанией «АМТ-ГРУП» на основе оптических сетевых решений Cisco. По словам заместителя гендиректора «АМТ-ГРУП» Вячеслава Алленова, этот проект – один из первых в мире примеров совместного использования технологий IPoDWDM и Omni-directional DWDM.



Видеомост по случаю запуска сети был организован с использованием новой алматинской сети «Казахтелекома»

Оптическая магистраль имеет 40 каналов и допускает расширение до 80-канальной

конфигурации. На момент запуска пропускная способность сети составила 200 Гбит/с, без замены оборудования ее можно увеличить до 800 Гбит/с. Интеграция технологии DWDM в платформу IP/MPLS позволила уменьшить энергопотребление и количество комплектующих; функциональность виртуальных транспондеров обеспечивает единое управление оптическими ресурсами и протокольное взаимодействие между DWDM- и IP/MPLS-составляющими транспортной сети. Все это дает возможность не только сократить операционные затраты, но и повысить надежность инфраструктуры, сохранив при этом разграничение полномочий в управлении оптической и пакетной сетями.

Как сообщил главный технический директор «Казахтелекома» Александр Лезовко, сеть обеспечит потребности компании в росте пропускной способности на ближайшие пять лет.

www.amt.ru

4,7 млн руб.

затратил Пенсионный фонд РФ на разработку общих функциональных требований и технических характеристик для корпоративной системы передачи данных (КСПД). Исполнитель работ – Корпорация ЮНИ исследовала текущее состояние окружных и 82 региональных узлов КСПД ПФР во всех федеральных округах России и дала актуальные рекомендации для внедрения в ПФР системы защищенной видеоконференцсвязи, интеграции системы управления и контроля технических ресурсов, а также подключения окружных узлов к альтернативным магистральным каналам.

www.uni.ru

Кадровые назначения

Оргкомитет «Сочи-2014»
Григорий КОЧАРОВ назначен вице-президентом по стратегии.

«Центр Телеком»
Александр ВАХТИН назначен заместителем гендиректора – директором Липецкого филиала.

Василий ГАПЕЕНКО назначен заместителем гендиректора – директором Брянского филиала.

Николай ЖУК назначен заместителем гендиректора – директором Тульского филиала.

«Уралсвязьинформ»
Евгений ЩЕРБАТЮК назначен заместителем гендиректора – директором по экономике и финансам.

«Волга Телеком»
Андрей КУЗНЕЦОВ назначен заместителем гендиректора – коммерческим директором.

«Вымпелком Лтд.»
Александр ИЗОСИМОВ назначен главным исполнительным директором.

Джо ЛУНДЕР назначен председателем совета директоров.

«ВымпелКом»
Александр БАРИНОВ назначен вице-президентом по продажам в бизнес-единице по развитию массового рынка, Россия.

«Комстар-ОТС»
Николай НАУМОВИЧ назначен вице-президентом по корпоративному управлению и правовым вопросам.

«Национальные телекоммуникации»
Татьяна ПЕРЕСИЧАНСКАЯ назначена финансовым директором.

«Синтерра-Сибирь»
Александр Перепелица назначен коммерческим директором.

Mail.Ru
Алексей СЕРГЕЕВ назначен креативным продюсером коммуникационных сервисов.

Hitachi Data Systems
Нейл ЭВАНС назначен гендиректором в России и СНГ.

Hitachi Global Storage Technologies
Дон БЛЕЙК назначен старшим вице-президентом по управлению.

Eutelsat
Денис ПИВНЮК вошел в состав совета директоров.

Samsung Electronics
Джи Санг ЧОЙ назначен CEO.



Кто самый антивирусный?

Независимая лаборатория тестирования и сертификации средств сетевой безопасности NSS Labs провела испытания антивирусных продуктов для домашних и корпоративных пользователей. В ходе тестирования моделировалось поведение реального пользователя, которого атакуют средствами социальной инженерии. При этом тестировались все подсистемы защиты, в том числе и облачные сервисы, позволяющие обеспечить превентивную защиту от неизвестных угроз. Такой подход принципиально отличается от традиционных, так называемых синтетических тестов, при проведении которых производится антивирусное сканирование коллекции вредоносных файлов на отключенных от Интернета компьютерах, что исключает использование облачных сервисов.

За время тестирования NSS Labs выявила более 3 тыс. опасных сетевых ресурсов, для каждого из которых моделировалось его посещение пользователем. В итоге граница ошибки находилась в пределах 1,58% при доверительном интервале 95%. Наилучшие результаты показали продукты Trend Micro Internet Security и Trend Micro OfficeScan Client-Server Suite.

Тестирование по аналогичной методологии со сходными результатами провел российский портал Anti-Malware.ru. По результатам тестирования золотую награду портала (Gold Zero-day Protection Award) получил продукт Trend Micro Internet Security, а корпоративный Trend Micro OfficeScan Client-Server Suite выбран продуктом месяца.

www.trendmicro.com.ru

В Калининграде – офис, в Санкт-Петербурге – завод

открыла в 2009 г. HP в России. Подводя итоги своей деятельности в России за 2009 финансовый год, компания отметила, что, несмотря на непростую экономическую ситуацию и спад российского ИТ-рынка, ей удалось добиться стабильных финансовых результатов. Она нарастила свою долю рынка в сегментах серверов стандартной архитектуры (до 59% – согласно отчету IDC за III календарный квартал 2009 г.), блейд-систем (до 72,9% согласно тому же отчету), технологических сервисов (13,9%), коммерческих ноутбуков и ПК, а также рабочих станций (здесь, по оценке IDC, доля HP по итогам трех кварталов 2009 г. составила 67%). Подразделение сетевых решений HP ProCurve, по оценкам IDC (III квартал 2009 г.), занимает второе место в России по обороту на рынке сетевых коммутаторов. Компания рассчитывает, что открытие производства в России позволит ей укрепить позиции на рынке коммерческих десктопов, где на ее долю в III квартале 2009 г., по данным IDC, пришлось 9%.

В 2009 г. HP увеличила финансирование в программы корпоративной социальной ответственности, а общий объем инвестиций в образование составил несколько миллионов долларов.

www.hp.ru



Outdoor cabinet*

Климатические шкафы,
сделанные в России
по немецкой технологии



Outdoor cabinet 201-050

Монтажная ширина: 19" или 23", по выбору заказчика.

Рабочая температура: от -50°C до +55°C.

Масса: 72 кг.

Габариты: 1295*770*790 мм.

Допустимая влажность воздуха: до 90%, без конденсата.

Доступ к оборудованию: фронтальный.

Степень защиты: IP54.

- В конструкции климатических телекоммуникационных шкафов серии Outdoor cabinet нашел отражение опыт эксплуатации таких конструктивов в различных климатических условиях — от северных районов Скандинавии до тропиков Бразилии.
- Рама шкафов Outdoor cabinet изготавливаются из конструкционной нержавеющей стали, а внешние стенки — из алюминия, что повышает общую жесткость конструкции.
- Двойные внешние стенки не только повышают степень физической защиты размещенного внутри оборудования, но и создают «эффект термоса», что позволяет экономить электроэнергию затрачиваемую климатическими установками.
- Шкафы Outdoor Cabinets выпускаются с двумя типами необслуживаемых климатических систем: «теплообменник плюс нагреватель» или «кондиционер плюс нагреватель».

* Аутдор кабинет

Группа компаний «Штиль»:

ООО «Инэлсис»
Москва, 2-я ул. Энтузиастов, 5
Тел./факс: (495) 788-82-91
Web: www.inels.ru, mosoffice@shtyl.ru

ЗАО «Ирбис-Т»
Тула, Городской пер., 39
Тел./факс: (4872) 24-13-62, 24-13-63
Web: www.shtyl.ru, company@shtyl.ru

МТТ штурмует новые рынки

Компания «Межрегиональный ТранзитТелеком» закончила разработку новой стратегии развития, основным фокусом которой официально объявлен рынок ШПД.

Движение в сторону нового для себя рынка оператор начал пять месяцев назад, запустив партнерскую программу для провайдеров и операторов сетей доступа в регионах (см. «ИКС» № 9'2009, с. 15). Роль, которую берет на себя оператор, – агрегация сервисов (IPTV, VoIP, SIP и др.) и техническая поддержка партнеров, доставляющих их своим абонентам.

За время действия этой программы МТТ подготовил

технологические площадки для оказания таких услуг в 18 городах и запустил ШПД в коммерческую эксплуатацию в Ижевске, Томске, Ярославле, Кемерове и Нижнем Новгороде, тем самым получив доступ к 20 тыс. домохозяйств.

К концу 2010 г. МТТ планирует довести количество технически готовых площадок ШПД до 40, а к 2012 г. охватить этими сервисами 1,6 млн домохозяйств, что составляет около 10% B2C-рынка.

При этом, как отметил недавно возглавивший компанию Элдар Разроев, МТТ делает ставку на партнерские программы, не исключая, что некоторые партне-



Э. Разроев: «Наши инвестиции в ШПД не будут иметь пределов в пределах разумного»

ры при желании могут стать участниками M&A-сделок. «В настоящее время мы рассматриваем ряд предложений по приобретению операторов в сегменте B2B», – сказал он.

www.mtt.ru

Спрос на мощные ИБП растет



К. Козлов, гендиректор московского офиса Eaton: «В 2009 г. Eaton, несмотря на кризис, получила новые компании, в том числе производителей ИБП»

Подводя итоги совместной работы в прошедшем году, дистрибьюторская компания Landata и производитель ИБП Eaton сообщили, что основные закупки ИБП Eaton у клиентов Landata в 2009 г. пришлись на системы средней и высокой мощности – от 10 до 100 кВА.

Конечно, на результатах деятельности партнеров сказался кризис. Как отметил Евгений Лачков, гендиректор Landata, объем проданных компанией ИБП Eaton в 2009 г. сократился на 32%. Но это все же меньше общего падения объема ИТ-рынка в России, которое, по предварительным оценкам аналитиков, составило 45%. Особенно сложной была первая половина года, когда корпоративный рынок почти замер, а спрос на ИБП резко сместился из области «тяжелых» моделей мощностью от 100 до 400 кВА в средние мощностью 10–40 кВА. Однако к концу 2009 г. продажи мощных ИБП вновь стали расти. Сейчас наибольшим спросом пользуются системы мощностью 20–225 кВА.

Дальнейшие планы Eaton в России связаны с открытием проектного департамента, который будет заниматься комплексными решениями по созданию систем электропитания, в том числе для ЦОДов.

www.eaton.ru,
www.landata.ru

400 тыс. вызовов в час

– такова производительность седьмой версии мультимедийного решения для контакт-центров Solidus eCare, выпущенной компанией Aastra. Новая версия обеспечивает улучшенное распределение вызовов, расширенную поддержку стандарта SIP, а с помощью программного приложения InTouch – унифицированных коммуникаций. Приложение InTouch предоставляет общий доступ к таким инструментам, как управление присутствием, поиск в корпоративных каталогах и мгновенная передача сообщений. Версия 7.0 может масштабироваться до 10 тыс. агентов. Для небольших контакт-центров (до 50 агентов) может использоваться пакет Solidus eCare Lite.

www.aastra.com

М & А

«Ростелеком» подписал соглашение о намерениях с ГК «Энвижн» о покупке существенной доли в последней путем участия в увеличении ее уставного капитала.

МТС приобрела у компании Mortfield Holdings Limited (Кипр) 100% акционерного капитала оператора магистральной связи «Евротел».

ГК «Синтерра» передала 50,01% акций челябинского оператора связи «СвязьИнтел» на баланс своего дочернего предприятия «Синтерра-Урал».

«Пин Групп» приобрела телекоммуникационные активы компаний «Ниеншанц-Хоум», «Ниеншанц-Телеком» и «Альфа-Телеком».

TELE2 AB приобрела 51% казахстанского мобильного оператора NEO, предоставляющего услуги связи в стандарте GSM900, а также 12,5% акций ЗАО «Ростовская сотовая связь» («TELE2 Ростов»), доведя тем самым свою долю в этой компании до 100%.

Mail.Ru приобрела Astrum Online Entertainment, производителя онлайн-игр.

Ericsson достигла соглашения о покупке 100% акций итальянской компании Pride Spa, специализирующейся на консалтинге и системной интеграции.

Fluke Networks анонсировала приобретение компании ClearSight Networks, поставщика инструментов для анализа работы приложений в реальном времени, анализа протоколов и поиска проблем в сетях передачи данных.

VMware заключила окончательное соглашение о покупке у Yahoo! компании Zimbra, поставщика ПО для управления электронной почтой и совместной работы.

Panasonic завершила приобретение большей части голосующих акций компании SANYO Electric Co.



“Мне нужен высокопроизводительный анализатор сигналов, способный решать мои текущие и будущие задачи!”



Новые технологии существуют всегда.

Вы всегда отвечали вызовам времени. Новый анализатор сигналов серии Agilent PXA — это связующее звено для решения задач прошлого, настоящего и будущего. Это измерительный прибор нового поколения, построенный на базе знаменитой X-серии, знаменитой своим эволюционным подходом к анализу сигналов, охватывающим приборы, измерения и программное обеспечение. Благодаря возможности модернизации прибора, включая модернизацию процессора, жестких дисков, портов ввода/вывода, памяти, и наличию дополнительных слотов, с этим прибором Вы сможете ускорить эволюцию сегодня — и в будущем.

Анализатор сигналов серии PXA (N9030A)

Средний уровень собственных шумов -172 дБм, абсолютная погрешность измерения уровня ± 0.19 дБ

Измерительные приложения: коэффициент шума, фазовый шум, измерение импульсных сигналов

Полоса анализа до 140 МГц и выход ПЧ (опции)

Удобство и безопасность благодаря съемному жесткому диску

Совместимость кодов с Agilent PSA, Agilent/HP 856x и HP 8566/68



The Power to Get to Market Faster

Обновите технологии сегодня:

Изучите свойства совместимости PXA
www.agilent.com/find/evolve

тел.: + 7 (495) 7973963 + 7 (495) 7973900



Agilent Technologies

От прямых продаж – к партнерской модели

переходит теперь Huawei. Компания присутствует в России уже двенадцать лет, и все это время она продавала свое оборудование операторам напрямую. В 2009 г. Huawei начала проникать на рынок госучреждений и коммерческих организаций и обнаружила, что на корпоративном рынке практика прямых продаж – не лучший выбор. «Для того чтобы предоставить компаниям законченное решение, мы нуждаемся в партнерах», – объяснил поворот в бизнес-стратегии Николай Исаков, вице-президент Huawei Russia. Поэтому в мае 2009 г. компания запустила в пилотном режиме партнерскую программу, предусматривающую двухуровневую систему продаж. В число «пилотов» вошли «Инфосистемы Джет», Landata и «Техносерв».

По истечении полугодия с лишним программа признана эффективной и далее будет функционировать штатно: с дистрибьюторами и партнерами первого и второго уровня. Пока у Huawei один дис-

трибьютор – Landata и около десятка партнеров первого уровня.

Партнерам будут предоставляться курсы на обучение, поддержка по защите проекта и льготные условия поставок, а также совместный маркетинг. Уровень поддержки будет зависеть от «драгоценности» партнера – золотой, платиновый или бриллиантовый. А эта категория, в свою очередь, определяется объемом осуществляемых партнером продаж продуктов и решений Huawei для передачи данных (именно в этом сегменте Huawei хочет увеличить свою рыночную долю и надеется сделать это с помощью партнеров).

К концу 2010 г., как предполагается, через партнерскую сеть будет продаваться 15–20% оборудования Huawei, в том числе 100% оборудования для корпоративного рынка. На операторском рынке компания продолжит работать в основном напрямую, но не исключает и возможности партнерских продаж.

www.huawei.com



А. Аветисян (ИСП РАН):

«Жизнеспособность программы очевидна, на повестке дня создание сообществ исследователей вокруг построенной инфраструктуры»

«Университетский кластер» работает на будущее

Число вузов-участников программы «Университетский кластер», учрежденной в конце 2008 г. компанией НР, Институтом системного программирования РАН и Межведомственным суперкомпьютерным центром РАН при участии национального оператора связи «Синтерра», выросло с 32 до 46. Эти вузы для решения собственных задач в области образования, исследований и производства имеют бесплатный доступ к распределенному кластеру общей пиковой производительностью более 160 Тфлоп, размещенному на площадке ИСП РАН. Им обеспечивается полный цикл сопровождения вычислительных задач, включая техническую поддержку и удаленное администрирование. Компанией «Синтерра» построена основа выделенной виртуальной сети (VPN) с топологией «каждый с каждым», объединяющей участников программы в 11 часовых поясах. В рамках программы на базе Центра компетенции по параллельным и распределенным вычислениям прошли обучение 52 представителя от 26 университетов.

www.ispras.ru

Украина попадет в частные сети

«МТС-Украина» и Nokia Siemens Networks приступили к созданию первой на Украине единой конвергентной сети VPN. Это решение позволит сотрудникам корпораций получать доступ к частным клиентским сетям VPN с помощью практически любой доступной проводной или беспроводной технологии (3G, VoIP, Wi-Fi и т.д.). На первом этапе проекта NSN разработает и предоставит оператору готовое решение для разворачивания корпоративных фиксированных телефонных сетей VPN на базе Private Branch Exchange с поддержкой системы сокращенного набора номеров внутри компании-заказчика.

www.nokiasiemensnetworks.com

Кбайт фактов

«Связьинвест» и Российская академия наук подписали приказ-распоряжение о создании координационного совета по формированию и реализации согласованной политики в области развития и использования ИКТ.

«ЦентрТелеком» на территории Курской области завершил строительство внутризоновой мультисервисной сети пропускной способностью 10 Гбит/с и общей протяженностью более 940 каналоклометров.

МТС запустила в коммерческую эксплуатацию сеть 3G на улицах Москвы и получила частоты для предоставления услуг в стандарте UMTS в Белоруссии.

ФГУП МГРС получила набор лицензий, необходимых для предоставления социального пакета инфокоммуникационных услуг в рамках проекта «Социальная розетка».

Хостинг-провайдер Rusonux разместил свою серверную инфраструктуру в ЦОДе «АКАДО Телеком». Оборудование подключено к Интернету через мультисервисную сеть «АКАДО Телеком» двумя каналами (основным и резервным) пропускной способностью 1 Гбит/с каждый.

«Комстар-ОТС» ввел для корпоративных клиентов в Москве сервис по резервированию цифровых каналов связи посредством динамической маршрутизации IP-пакетов.

«Синтерра» получила лицензии ФСТЭК России на деятельность по технической защите конфиденциальной информации и на деятельность по разработке и (или) производству средств защиты конфиденциальной информации.

ТТК будет предоставлять услуги связи для МЧС в 2010 г.

«Энфорта» подключила 30-тысячного корпоративного клиента к своей беспроводной сети передачи данных.



САМАРСКАЯ ОПТИЧЕСКАЯ КАБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

443022. Россия. Самара, ул. Кабельная, 9, Тел./Факс: (846) 955 09 63, 955 25 35,
Тел.: (846) 955 11 93. E-mail: sales@socom.ru, <http://www.socom.ru>

Совместная работа становится мультимедийной

Новую важную тенденцию в организации совместной работы территориально удаленных подразделений компаний подметила Cisco: текстовые способы обмена информацией сегодня все чаще дополняются мультимедийными аудио- и видеовзаимодействиями. Драйверов этого процесса по меньшей мере два: урезание расходов на командировки в условиях кризиса и развитие технологий. Недавно анонсированные продукты Cisco WebEx и TelePresence относятся как раз ко второму разряду. В их состав, в частности, входят сервис корпоративной электронной почты WebEx Mail,



М. Кривев (Cisco): «При условии обеспечения защиты корпоративной информации бизнес может использовать в своих интересах и технологию социальных сетей»

система конференц-связи WebEx, межкорпоративный каталог конечных точек и компаний, имеющих доступ к переговорным

устройствам TelePresence, и система Intercompany Media Engine (IME), позволяющая компаниям организовать связь между участниками сети IME через любую IP-сеть с обеспечением корпоративных политик безопасности. Предлагаемые продукты могут быть интегрированы в единые решения, определяемые размерами конкретных компаний, их потребностями и возможностями.

Однако, как подчеркивает Cisco, купить и внедрить новинки относительно несложно, гораздо труднее овладеть этими инструментами до такой степени, чтобы они приносили пользу.

www.cisco.ru

Кбайт фактов

ГК «Штиль» открыла региональный офис в Нижнем Новгороде. Производственные подразделения группы расположены в Туле, имеется представительство в Москве.

«РТКомм.РУ», развивая услугу построения виртуальных частных сетей на основе технологии MPLS, подключил 5-тысячный порт IP VPN. Подключение произведено в г. Тарко-Сале Ямало-Ненецкого автономного округа в рамках проекта создания корпоративной сети Федерального казначейства.

«Волжская ТГК» с помощью компании **«Открытые Технологии»** модернизировала сеть передачи данных, обеспечив высокоскоростную отказоустойчивую связь 32 объектов, расположенных в Самарской, Саратовской и Ульяновской областях, со своим центром обработки данных и с региональными диспетчерскими управлениями.

РИРВ с помощью **SYRUS SYSTEMS** установил у себя имитатор сигналов глобальных навигационных спутниковых систем GSS8000 производства **Spirent Communications**.

Центр управления полетами (г. Королев) с помощью мобильной системы Tactical производства **TANDBERG** организовал прямой видеорепортаж с места приземления спускаемого модуля космического корабля «Союз ТМА-15», на котором вернулся на Землю экипаж 20-й экспедиции МКС.

«Энвижн Групп» получила статус партнера-консультанта **ThermoFisher Scientific** (разработчика аналитических инструментов и лабораторных информационных систем), а вместе со статусом – возможность самостоятельно разрабатывать и внедрять решения, основанные на ПО Sample Manager LIMS.

Виртуальный абонент тестирует сеть

Мобильный оператор «Мотив» (ООО «Екатеринбург – 2000») с помощью компании «ИскраУралТЕЛ» организовал на своей сети опытную зону решения «Виртуальный абонент», в рамках которой протестировал существующие сервисы: покупку мелодии через WAP и IVR, «мелодию в подарок» через WAP и IVR, МГ/МН-вызовы. В результате обращения «виртуального абонента» к этим сервисам была собрана статистика качества их функционирования и проведена укрупненная диагностика возникших проблем. Это позволило выявить «тяжелые» периоды в работе сервисов и выработать меры по повышению их качества.

www.iskrauraltel.ru

Системы хранения с SSD-перспективами

Компания Fujitsu начала продвижение на российский рынок дисковых систем хранения данных (СХД) среднего уровня ETERNUS DX400 и СХД класса предприятия ETERNUS DX8000. Как сообщил Александр Яковлев, менеджер по маркетингу СХД Fujitsu, в них реализованы технологии, которые в свое время разрабатывались для мейнфреймов Fujitsu. В системы ETERNUS DX400, которые предназначены для дата-центров среднего уровня, можно установить до 420 жестких дисков общей емкостью до 428 Тбайт.

Системы DX8000 емкостью до 2,7 Пбайт (до 2760 дисков) можно использовать в качестве платформы для консолидации СХД крупной компании. Обе серии СХД позволяют устанавливать в любой последовательности дисковые устройства с интерфейсами iSCSI и Fibre Channel (до 8 Гбит/с). По заявлению Fujitsu, уровень надежности, который обеспечивают эти СХД, составляет 99,999%.

Особо стоит отметить, что все системы серий DX400 и DX8000 поддерживают возможность установки твердотельных накопителей SSD, что может оказаться дополнительным преимуществом для тех заказчиков, которым максимальная производительность СХД нужна уже сейчас или понадобится в ближайшем будущем.



А. Яковлев: «Технология SSD имеет все шансы через пару лет перевернуть весь рынок СХД»

<http://ru.fujitsu.com>



Футурология мобильного Интернета

— За Интернет не пла-а-ачено, а ты пельмени покупа-а-аешь!

Из семейной ссоры будущего

Вышли мы все из фиксированного Интернета, но не все туда вернемся. Так, перефразируя поговорку советских времен, сегодня можно сказать о главном технологическом тренде наступающего десятилетия – мобильном Интернете.

Накануне 2010 г. число мобильных интернетчиков в России (30 млн, проникновение 25%) превысило количество пользователей фиксированного Интернета (11–13 млн домохозяйств и 22%). Отдавая себе отчет в лукавности этих цифр (за каждым домохозяйством, как правило, 2–3 пользователя), участники декабрьской конференции «Мобильный Интернет в России и СНГ 2009» не скупилась на прогнозы и просто мечты. По информации Александра Гольшко («Интеллект-Телеком»), в 2015 г. обладателей мобильного широкополосного доступа в стране наберется 244 млн, 63% мобильного ШПД-трафика придется на видеосервисы. Аналитик уверен, что через несколько лет люди будут покупать не телефон с камерой, а камеру с телефоном, где голос будет бесплатным, а видеотрафик позволит операторам заработать.

Если сегодня в России доходы от проводного Интернета в два раза опережают доходы от мобильного (58 млрд руб. в 2009 г. против 29 млрд), то, по оценке J&P, в 2013 г. эти показатели почти сравняются. Продолжая футурологические упражнения, Александр Горбунов из «Комстар-ОТС» оптимистично заметил, что в 2011 г. в Москве будет более

1 млн портативных компьютеров, активно подключенных к Интернету, а в 2015 г. ноутбук будет встроен в линзу и установлен в глазу... Если раньше люди мерились, у кого мобильный меньше, сегодня – у кого ноутбук тоньше, то через пять лет –



Иван Чеглаков («ВымпелКом»): «Интернет в движении – миф или сказка для инвесторов. Это просто доступ в Сеть, в регионах единственно возможный»

у кого глаз более быстродейственный, что ли? С этого места мечтать категорически расхотелось.

GPRS, EDGE, 3G, 3.5G, HSPA, WiMAX, Wi-Fi, LTE

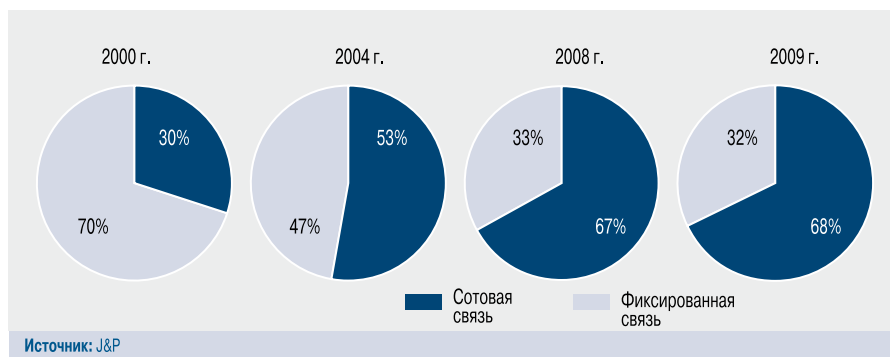
– так выглядит мобильный Интернет начала 2010 г. В крупных горо-

дах он – приложение к проводному, а вот в регионах, где инфраструктура слабовата, – основной способ доступа. О том, что на развивающихся рынках мобильный Интернет растет быстрее фиксированного, говорит и мировая практика. Все это свидетельство того, что мобильный Интернет превращается в mass market.

Потребителям – скорость. Оператору – деньги. Вроде логично. Но повышение скорости и даже трафика мало влияет на рост доходов. Поэтому все внимание сервисам, ведь мобильный телефон – идеальная среда для инновационных услуг. Мобильный голос, приносящий все меньше доходов, – фундаментальная вещь и единственный пока killer application, считает Игорь Акулинин («МегаФон-Москва»). По его мнению, голос + Интернет – формула устойчивости нового мобильного бизнеса.

Поскольку среди VAS магический killer application, несмотря на многолетние усилия, обнаружен не был, то массовый мобильный ШПД – новый король рынка с двумя драйверами, драйвером доступа и драйвером приложений (контента). В России передача 1 Мбайт информации стоит около 10 центов и дешевле (даже 3 цента – уточняет Константин Ма-

Голосовая связь России



Клиентские устройства мобильного Интернета (парк устройств на I полугодие 2009 г.)

Настольные компьютеры	Более 34 млн шт.
Ноутбуки	Более 10 млн шт.
Мобильные телефоны	Более 120 млн шт.

Источник: J&P

тросов из МТС). 2010-й обещает снижение цен на мобильный Интернет и в России – конкуренция между построенными сетями 3G обострится, «большая тройка» начнет делить абонентов нового рынка. В том числе и эти цели преследует договор «МегаФона» с «Почтой России» о продаже сотовых контрактов через почтовые отделения в федеральном масштабе. На расширение сотрудничества с почтовиками нацелен и МТС. При этом аналитики рынка не прогнозируют появление активной безлимитки – взрыв потребления чреват ухудшением качества услуги, что может больно ударить по имиджу мобильного Интернета, особенно на первом этапе.

Стоимость доступа в мобильный Интернет в Европе в 2009 г. упала чуть ли не вдвое. «Средняя цена беспроводного ШПД в Европе часто ниже, чем фиксированного, что ускоряет рост сегмента. Ясно, что беспроводные операторы такими средствами стремятся забрать рынок. Но это факт!» – комментирует Евгений Соломатин («Коминфо Консалтинг»). По его мнению, основная ценность момента в том, что опера-

тор становится ритейлером, который продвигает на аудиторию сервисы других игроков-носителей брендов. Социальные сети перенимают операторскую модель, идею зарабатывания на клиентской базе,



Игорь Акулинин («МегаФон»): «Операторы традиционной мобильной связи смотрят на LTE, а не на WiMAX. Мы хотим идти с ними»

и становятся платформой для продвижения сервисов в Интернете. Все смешалось в этом некогда упорядоченном доме!

На корпоративном рынке у мобильного Интернета нет будущего?

Утвердительный ответ на этот вопрос, по крайней мере на ближайшие 15 лет, дает практика компании «Гарс Телеком». Она с 2000 г. делала попытки предоставить услугу мобильного доступа в Интернет в секторе B2B, в том числе и на основе услуг и технологий FMC. Ненадежность (обрыв сигнала), недостаточное покрытие, мобильный сервис не замещает полностью основной фиксированный – такие аргументы против корпоративных мобильных решений выдвигают заказчики. «Традиционный подход к организации труда конфликтует с беспроводностью. Решения на основе радиотехнологий в ближайшие годы будут проигрывать традиционным по скорости. И это есть и останется одним из наиболее критичных факторов при переходе корпоративного сектора на ШПД. Фиксированная составляющая пока лежит в основе философии ведения бизнеса уровня выше SOHO. Природа мобильного Интернета

розничная», – считает Михаил Сергеев («Гарс Телеком»).

На такое «резюме» поработали сами технологии и мифы вокруг них. Во-первых, это WiMAX: рыночные решения только освобождаются от приставки pre-, позитивные прогнозы развития не сбывались год от года и только в 2009 г. «Скартел» удивил ростом в регионах. Во-вторых, для полноценного использования Wi-Fi (исключительно розничной технологии, по мнению М. Сергеева) приходится инвестировать в дополнительное оборудование, что делает неэффективным данное решение по стоимости владения. Оптимальной технологией для реализации 3G-офиса на данный момент представитель «Гарс Телекома» считает CDMA450: в плюсах – мобильный доступ в корпоративную сеть с лучшими показателями скорости (скорость EV-DO в 15 раз выше, чем по каналам GPRS) и безопасности, в минусах – «пробелы» в покрытии и практически отсутствующий международный роуминг.



Говорим «мобильный Интернет» – думаем о деньгах. Этот циничный тезис, выдвинутый одним отраслевым аналитиком, – голая правда бизнеса. И как ни раскладывай мобильный Интернет на плюсы и минусы, как ни упрекдай сотовых футурологов в необоснованной позитивности прогнозов, объективная реальность подсказывает: деваться некуда. Все остальные модели испробованы и исчерпаны. Кривые темпов роста доходности фиксированного голоса и традиционных мобильных услуг все более подвержены силе притяжения. Появляются новые понятия: мобильное домохозяйство, логистика контента, брендинг потребностей, биржа услуг... На паханой-перепаханой абонентской почве поднимается новое дерево с золотыми монетами. Надо спешить.

Наталья КИЙ

Автор ждет комментариев в своем блоге на

www.iksmedia.ru



Структура продаж мобильных устройств

UMTS	17%
GPRS	85%
EDGE	65%
Wi-Fi	9%
Смартфоны	8%
GPS	8%

Источник: J&P

Как используется мобильный Интернет в России?



Источник: J&P

Эффективность для внутреннего потребления

Разговоры об эффективности бизнеса и путях ее повышения не смолкают уже года... ну да, полтора, с осени 2008-го. Дискуссию стимулирует сама ситуация на телеком-рынке, где за-
теяна реорганизация «Связьинвеста» с перспективой создания четвертого национального
сотового оператора или объединения с третьим, периодически происходят слияния фиксиро-
ванных и мобильных операторов.

Повышению эффективности операторской деятельности был посвящен специальный семинар компании Nokia Siemens Networks (NSN).

Правда, под повышением эффективности любого бизнеса у нас часто понимают массовые увольнения персонала, сокращение зарплат оставшимся и прочие «меры экономии», которые предпринимаются без особых размышлений о сколько-нибудь долгосрочных их последствиях. Руководитель практики сравнительного анализа операторов NSN Игорь Хухтонен напомнил собравшимся, что эффективность – это результативность деятельности, которая определяется соотношением полезного результата к затрачиваемым ресурсам, и с этой точки зрения наиболее правильным показателем эффективности работы оператора является маржа EBITDA (объем прибыли до вычета налогов, расходов по процентам и амортизационных отчислений). А вот с этим показателем у российских мобильных и фиксированных операторов, как выяснилось, все в порядке. Аналитики NSN считают российский рынок связи растущим, где EBITDA всегда выше, чем на зрелых рынках, но, по их данным, наши операторы «большой тройки» перекрывают и так немалое среднемировое значение EBITDA в 44,5% (МТС – 45,7%, «Билайн» – 52,2%, «МегаФон» – 48,3% и даже у Tele2, который позиционирует себя как дискаунтер, он составляет около 35%). Не отстают в своем классе и наши фиксированные операторы (при среднемировой EBITDA в 41,6% «ЦентрТелеком» имеет 47,7%, «ВолгаТелеком» – 44%, а «Комстар-ОТС» – 39,5%).

Причем на показатели EBITDA ни наших, ни зарубежных операторов кризис практически не повлиял, несмотря на снижение общей выручки. То есть у всех нашлись внутренние резервы, которые были использованы для повышения эффективности, так что у некоторых EBITDA даже выросла. Увеличивают этот показатель и другими способами. Самые популярные – укрупнение компаний путем покупки более мелких операторов, а также объединение мобильного и фиксированного бизнеса («ВымпелКом» + «Голден Телеком», МТС + «Комстар-ОТС»). В этих случаях рост прибыльности достигается за счет экономии масштаба, снижения уровня конкуренции и расширения спектра предлагаемых услуг.

Есть и другие способы повышения эффективности, к использованию которых наших операторов, возможно, сподвигнет нынешний экономический спад. Речь идет о совместном использовании площадок, мачт, сетей и оборудования для передачи данных, которое давно практикуется за рубежом. Так, в Швеции Tele2 и TeliaSonera пост-роили и теперь вместе эксплуатируют национальную 3G-сеть, аналогичный проект с участием компаний 3 UK и T-Mobile UK реализован в Велико-

британии, есть проект Tele2 и Telenor по созданию LTE-сети. Более того, как подчеркнул принципал CSI NSN Дмитрий Сердега, тамошние регуляторы рекомендуют или просто предписывают операторам совместно использовать сетевую инфраструктуру, что дает экономию капитальных и эксплуатационных затрат в 30–50%. Ну а на российских просторах никого не удивляют разбросанные вдоль дорог стайки из трех вышек.

Но возникает резонный вопрос: что же получают абоненты от повышения эффективности работы операторов? В нашем случае, оказывается, ничего. Удовлетворенность клиента предоставляемыми услугами и ценами на них выражается лояльностью к оператору. Одна-

ко, по данным аналитиков NSN, на растущих рынках (а значит, и в России) связи между лояльностью абонентов и прибыльностью оператора нет, а чтобы такая связь появилась, придется дожидаться, когда российский рынок достигнет зрелости. Наверное, тогда наконец-то будет внедрена переносимость номера мобильного телефона. Через это прошли уже многие страны, и ничего страшного для операторов не случилось. Как рассказал Д. Сердега, в Прибалтике операторы перед часом «Х» улучшили и покрытие, и качество работы своих сетей, начали активно предлагать дотированные телефоны и упростили тарифные планы – в общем, сделали все для повышения лояльности своих клиентов. И результат не замедлил сказаться: лишь 4% абонентов поменяли оператора, а показатели EBITDA последних через некоторое время вернулись к прежним значениям.

Одним словом, для повышения эффективности движения к абоненту нашим операторам явно не хватает пинка от регулятора.



И. Хухтонен: «Многие зарубежные операторы сделали бы что угодно, чтобы иметь такие же финансовые показатели, как у их российских коллег»

Игры против рынка

вели поставщики мобильного контента на протяжении всего 2009 г., сопротивляясь кризису, а точнее, вызванному им падению платежеспособного спроса пользователей. Для этого они использовали все возможные средства: оптимизацию структуры бизнеса, открытие инновационных направлений, создание альянсов, проведение M&A-сделок.

О том, что игрокам этого рынка удалось не просто выстоять, но и сделать шаг вперед, свидетельствуют

Глобальные тренды

Как показали результаты опроса, ежеквартально проводимого Mobile Entertainment Forum (MEF) среди участников рынка мобильных развлечений, все они с надеждой смотрят в будущее: от квартала к кварталу их прогнозы роста доходов на ближайшие 12 месяцев становятся все более оптимистичными. Если в конце 1-го квартала 2009 г. опрошенные контент-провайдеры предполагали, что их бизнес вырастет на 32%, то уже после окончания 2-го квартала они предсказывали 51%-ный рост. Эти данные привел на VI конференции Mobile VAS Иан Хендерсон, член совета директоров MEF EMEA.

Гарантами роста выступают такие факторы, как распространение смартфонов и других абонентских устройств с поддержкой 3G, а также высокий и далеко еще не реализованный потенциал безлимитных тарифов на мобильную передачу данных. В мире растет количество абонентов, скачивающих платные, бесплатные и спонсируемые рекламодателями мобильные приложения. Участники последнего опроса, проведенного MEF, рассчитывают получить от скачивания приложений около 14% своих доходов.

Успех AppStore, количество загрузок приложений с виртуальных витрин которого уже превысило 3 млрд, стремятся повторить и другие вендоры. Так, компания Nokia, чей Ovi Store к июню 2009 г. «заговорил по-русски», делает ставку на сотрудничество с локальными разработчиками приложений, основанных на определении местоположения, на платформе Ovi SDK. На конференции Nokia представила первые такие продукты своих российских партнеров.

Другим важным растущим трендом, по мнению представителя MEF, является увеличение числа абонентов, пользующихся тремя интегрированными в одно устройство сервисами: доступом к мобильной социальной сети, электронной почтой и сервисом мгновенных сообщений. Пока таких пользователей в мире немного – 3,5%, но их доля растет год от года.

Минувший год ознаменован появлением новой бизнес-модели в сегменте мобильной музыки, ведущие игроки которого давно искали ответ на вопрос «Как успешно конкурировать с бесплатным пиратским контентом?». В названии модели – Freemium – объединены два предполагаемых ею способа потребления музыкального контента: Free – музыкальный стриминг с рекламой, оплачиваемый за счет брендов,



Иан Хендерсон. Российские операторы показали, что RBT может быть большим бизнесом, если использовать подписную модель

и Premium – для владельцев смартфонов, желающих платить за премиальный контент. По новой модели сегодня работают только две компании – Spotify в Англии, Швеции, Франции, Финляндии и Норвегии и Deezer во Франции. Однако количество премиум-потребителей у первой компании пока на порядок ниже, чем пользователей бесплатного сервиса, а о результатах второй вообще говорить еще рано.

Российские особенности

Европейским контент-провайдерам есть чему поучиться у российских коллег. По мнению Иана Хендерсона, являющегося также и вице-президентом подразделения Sony Music в регионе EMEA (специализация – развитие цифрового бизнеса), при продаже сервиса RBT прежде всего следует перенять подписную модель, благодаря которой российским операторам сотовой связи удалось добиться впечатляющих результатов. В ближайшее время Sony Music, имеющая в России такого стратегического партнера, как МТС, будет работать над распространением этой модели в Европе и Африке в сетях Vodafone, Hutchison 3, Zain и Wind.

Действительно, сервис RBT, несмотря на снижение покупательского спроса российских абонентов сотовой связи, весь год продолжал пользоваться у них популярностью. Более того, по оценкам AC&M Consulting, на долю этого сервиса приходится около 2/3 доходов сегмента кастомизации, на который, в свою очередь, приходится треть доходов всего российского рынка контент-услуг. Объем этого рынка AC&M Consulting оценивает более чем в \$1 млрд, а прогноз Кирилла Петрова (i-Free), на конец 2009 г. – \$930 млн. Поддержать доходность этого сегмента, близкого к насыщению,

могли бы «Билайн» и «МегаФон», от которых участники рынка мобильного контента ждут запуска партнерских программ по RBT.

Наибольший рост в 2009 г. показал сегмент мобильных платежей, в частности так называемых микроплатежей. С 2007 г. его доля в доходах рынка мобильного контента выросла с 12 до 30% и к концу 2009 г. достигла почти \$300 млн. Иными словами, сегмент мобильной коммерции и мобильных платежей обеспечивает вторую треть всех доходов.

Наталья Хайтина («Яндекс.Деньги») привела следующие цифры: количество абонентов, заплативших в первой половине 2009 г. за товары и услуги (а не за мобильный контент) с помощью своих телефонов, приблизилось к 15 млн, а объем их платежей достиг 7 млрд руб. При этом средний размер комиссии на SMS-платеж составляет 30–50%. Исключение – «Мобильные платежи» «Билайна» с комиссией в 5%.

Впрочем, это не мешает пользователям прибегать к SMS-платежам для оплаты цифрового контента. Среди платежных инструментов именно SMS лидируют как по количеству транзакций (их доля составила 77%), так и по доходам (64%), существенно опережая и платежные терминалы (соответственно 12% и 18%), и систему WebMoney Transfer (8% и 12%). Эти данные привел Павел Ройтберг, директор департамента по развитию продуктов и услуг МТС. «Мобильная коммерция вне платежей за цифровой контент, – считает он, – будет развиваться в сторону повторяющихся

удаленных платежей до тех пор, пока не получит распространение технология NFC». В настоящее время оператор работает над тем, чтобы ввести в нормативные правовые рамки оплату товаров и услуг непосредственно с лицевого счета абонента.

С совершенствованием нормативной правовой базы, в частности с принятием закона «Об электронных деньгах», связывает будущее мобильной коммерции и Петр Дарахвелидзе, директор по развитию WebMoney Transfer. «SMS-платежи – это все-таки нишевое решение, а горизонты мобильной коммерции существенно шире», – говорит он.

Сегмент рынка мобильного контента, над раскрытием потенциала которого всем участникам цепочки добавленной стоимости в 2010–2011 гг. придется работать не покладая рук, – Rich Media Content (MP3, видео и др.). Пока на его долю приходится только 4% всех доходов. Но развитие сетей 3G по всей территории России, появление условно-безлимитных тарифов на мобильный Интернет и рост числа его пользователей (их, по данным TNS, к августу 2009 г. насчитывалось 8,3 млн), должны придать ускорение этому сегменту.

3G+FlatRate+Appstores+m-Commerce=новая жизнь цифрового контента – такова формула роста этого сегмента. И, как из нее следует, действовать участники рынка – операторы сотовой связи, вендоры, правообладатели, а также контент- и сервис-провайдеры – должны сообща.

Александра КРЫЛОВА

9-я международная конференция

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, ВНЕДРЕНИЕ И ОЦЕНКА БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ИКТ

30-31 марта 2010 г.
Москва, Марриотт Гранд Отель



АССОЦИАЦИЯ
ДОКУМЕНТАЛЬНОЙ
ЭЛЕКТРОСВЯЗИ

Конференция проводится общественно-государственным объединением «Ассоциация документальной электросвязи» при поддержке Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации.

Отличительной особенностью конференций АДЭ является высокий уровень представительства органов государственной власти и бизнеса, а также методологическая стройность, профессионализм, актуальность и практическая направленность программ, в реализации которых участвуют ведущие российские и зарубежные специалисты.

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

- безопасность применения ИКТ в критически важных инфраструктурах
- информационная безопасность оказания государственных услуг
- управление сетью связи общего пользования в чрезвычайных ситуациях
- оценка соответствия и совместимости систем безопасности
- управление идентификацией пользователей и оборудования
- защита персональных данных в информационных системах операторов связи
- противодействие мошенничеству на сетях связи
- внедрение шифровальных (криптографических) средств на сети связи общего пользования
- обеспечение базового уровня безопасности и возмездное оказание дополнительных услуг

Приглашаем Вас на международный форум 2010 года по обеспечению информационной безопасности инфокоммуникационных сетей и систем!

Оргкомитет:

тел.: (495) 673-34-28, 673-32-46, 673-48-83, 956-26-12, 995-20-11
факс (495) 673-30-29 • e-mail: info@rans.ru • <http://www.rans.ru>



цифра

Эдуард Сагалаев на ноябрьском конгрессе НАТ предположил, что ФЦП «Развитие цифрового телерадиовещания в России на 2009–2015 годы» будет принята в 2010 г. И ошибся. В начале декабря 2009 г. премьер-министр Владимир Путин утвердил программу, основная задача которой – обеспечить 100%-ный охват населения услугами цифрового ТВ.

Программа прояснила позицию государства по ряду принципиальных вопросов: определен состав первого мультиплекса из восьми каналов; определены этапы реализации ФЦП и объем ее финансирования. Общий бюджет программы составит 122,445 млрд руб. Из них 76,366 млн руб. планируется выделить из федерального бюджета, а оставшиеся деньги привлечь из внебюджетных источников. Решено, что цифровые приставки государством субсидироваться не будут.

Предметом ФЦП является общедоступное эфирное вещание, оператором которого было, есть и будет ФГУП РТРС, чья общероссийская сеть подлежит грандиозной модернизации. В результате абсолютно все граждане России смогут смотреть как минимум 24 канала (первый, второй и третий пакеты из 8 каналов, или мультиплексы), в то время как сегодня во многих деревнях доступны для просмотра лишь 1–2 канала, а 2 млн человек оказались и вовсе за рамками ТВ-присутствия. В то же время жители городов могут бесплатно смотреть и 10, и 20, и больше каналов. Социальный смысл перевода эфирного ТВ в цифровой формат как раз и состоит в ликвидации этого информационного неравенства. Однако первые же шаги государства в этом направлении проявили новые грани неравенства – внутри самой вещательной отрасли.

Мультиплексы преткновения

Особенно неуютно чувствуют себя многочисленные небольшие региональные телекомпании: если

они не попадут во второй и третий мультиплексы, им придется пополнить ряды платных каналов. К слову, Россия по потреблению платного контента – в числе передовых стран мира. По данным TNS Россия, сегодня в сетях КТВ, СНТВ, IPTV вещается 240 телеканалов, из них 101 – российский. Это, конечно, замечательно, но как конкурировать небольшой районной телестудии с известными брендами? И если уж



Р. Оганесов: «Что сделать, чтобы попасть во второй мультиплекс?!»

говорить о защите интересов телезрителей, то можно предположить, что районный телезритель захочет смотреть местное «маленькое» ТВ. «Конечно, государство решает важную задачу – в глубинке нет достаточного набора каналов. Хорошо, определили первый мультиплекс. И вот я сижу и думаю: что сделать, чтобы попасть во второй мультиплекс? – поделился наболевшим гендиректор ОАО «ТВ Подмосковья» Рубен Оганесов. – И так думает каждый руководитель канала. Если второй и третий запустят одновре-

менно, может быть, региональные каналы окажутся в третьем, это нормально. А если нет?.. Ждать четвертого? Это ужас, его не дождешься. Кабельщики говорят: приходите, мы ко всему готовы. Но чтобы к ним заходить, нужны миллионы. А телезрителю все равно – получать из кабеля, из эфира или из водопроводной трубы; дайте ему возможность выбирать из массы каналов то, что он хочет смотреть. И получается, что условия для этого не созданы».

Вице-президент АКТР Михаил Силин заметил на это, что для телекомпаний мысль потерять эфир кажется безумной. «Между тем самое время вступить в диалог, – считает он. – Мне представляется, что ТВ-каналы сейчас пытаются понять свое будущее в цифровом эфирном вещании, но они также должны понять свое будущее в кабельных сетях, подумать об этом заранее и это им облегчит принятие решения».

Помимо «кабельной фобии», руководители местных телеканалов испытывают большие сомнения относительно перестройки своих аналоговых «ТВ-фабрик». Стоит ли вкладываться в цифровое оборудование для производства контента, если будущее – туманно?.. По признанию одного из них, по этой причине даже действительно интересная выставка NATEXPO, организованная в рамках форума, лично для него теряет практический смысл.

Защита региональных вещателей, по словам президента НАТ Эдуарда Сагалаева, сегодня как раз и является приоритетной задачей ассоциации. «В регионах есть много талантливых передач, есть талантливое

документальное ТВ, есть каналы для детей, каналы для целевой аудитории, и мы стараемся развивать и поддерживать все, что имеет большую социальную и культурную значимость», – отметил президент НАТ. Он призвал региональных вещателей подавать свои предложения по формированию второго и третьего мультиплексов в НАТ и в «Цифровой альянс России», рекомендации которого будут направлены в Минкомсвязи и в правительство РФ.

Тревоги и амбиции РТРС

Казалось бы, при переходе на цифровое ТВ самая понятная роль у РТРС – именно она определена оператором вещания первого мультиплекса, будет модернизироваться по ФЦП и т.п. Однако, как признал гендиректор ФГУП РТРС Алексей Малинин, у главного эфирного оператора страны есть свои большие сомнения. «Мы считаем, что вопрос отключения аналогового вещания для телезрителей более важный, чем включение цифрового, – сказал А. Малинин. – Мы построим сеть, запустим цифру. Как аналоговое вещание отключать? Хорошо, в части первого мультиплекса государство решило компенсировать затраты и субсидировать их распространение. А что будет с теми, кто войдет во второй и третий мультиплекс?.. Сегодня коммерческой модели нет и даже трудно точно посчитать размер затрат. При этом надо будет вещать параллельно, платить и за аналог, и за цифру – а значит, терять доходы».

Амбициозные же планы связаны с тем, что при отключении аналогового вещания освободятся колоссальные средства РТРС – огромное количество мощных передатчиков и частот (цифровой дивиденд), антенно-фидерное хозяйство. По словам А. Малинина, РТРС серьезно думает о том, чтобы использовать высвобождающуюся инфраструктуру для построения сетей ШПД социальной направленности. «И когда мы говорим о цифровом дивиденде, мы в первую

очередь думаем об этом, – добавил гендиректор РТРС. – В США цифровой дивиденд продан за \$20 млрд, Европа рассчитывает на 40–50 млрд евро, а наша «большая тройка» предлагает как подачку \$3 млрд и считает, что это халява. Этот ресурс стоит гораздо больше».

Платное ТВ идет своим путем к равенству

Зародившееся в середине 90-х платное КТВ и СНТВ и присоединившиеся к ним в середине 2000-х IPTV и Web-TV перетянули на свою сторону уже почти половину российских телезрителей. По данным



НАТЕХРО: затишье перед цифрой...

АКТР, к концу 2009 г. из 45 млн домохозяйств России 17 млн подключены к кабельному ТВ, 5 млн – к спутниковому, 400 тыс. – к IPTV. К 2015 г., по прогнозам кабельщиков, по «эфиру» смотреть ТВ будут лишь 3–4 млн домохозяйств России. Прогноз по определению нельзя считать истиной в последней инстанции, однако тенденция очевидна: цены на платное ТВ падают и некогда дорогое удовольствие выбирать из 100–150 каналов становится все

более доступным для российских семей. Оно стало действительно массовым. При этом платное ТВ уже давно частично или полностью перешло на цифру. Основные проблемы для него не замена оборудования, а неопределенность терминов, запутанная система лицензирования, непрозрачные взаимоотношения вещателей и операторов связи (причем одно вытекает из другого).

Минкомсвязи подготовило необходимые для правового обеспечения перехода на новый формат вещания поправки в законы «О связи», «О СМИ», «О лицензировании отдельных видов деятельности», однако, как показал XIII конгресс НАТ, а чуть раньше конференция «Инвестиции в цифру», туман в этих вопросах далеко не рассеялся. По мнению М. Силина, большой проблемой остается система взаимоотношений между кабельными компаниями и вещателями: система лицензирования настолько запутана, что поневоле практически все ТВ-каналы в нашей стране, включая эфирные, распространяются по кабельным сетям незаконно. А упрощение лицензирования зависит от того, насколько четко будет определена система понятий. «Я думаю, самый важный вопрос – определиться с термином «вещание», – считает вице-президент АКТР. – В настоящее время рассматриваются два подхода. В первом вещание – в большей степени распространение, во втором – в большей степени производство. А нам главное, чтобы наконец было принято решение, что позволило бы сформулировать простые правила

игры для всех участников». Казалось бы, решение этой проблемы не самое сложное, что связано с переводом аналогового вещания в цифровой формат. Между тем терминологическая неопределенность существует, кажется, уже целую вечность, с первых лет появления рынка платного ТВ, которое долгое время «сверху» как бы не могли рассмотреть и расслышать. Теперь «слона не заметить» уже и невозможно.

Лилия ПАВЛОВА

ФилОSSофия оптимизации

Как оптимизировать расходы на внедрение и эксплуатацию OSS и биллинга? Как в условиях сокращения ИТ-бюджетов реализовать OSS-проект? На чем сэкономить? Рекомендации по этим вопросам сформулировали участники дискуссии на 10-м форуме Billing and OSS Telecom.

Заменить нельзя интегрировать

Лет пять назад промышленные OSS были недостижимы для экспертной оценки их применения на российском рынке – не было опыта внедрения и эксплуатации. Сейчас OSS-ландшафт пестрит застройками, причем именно телеком выделяется среди других отраслей активным внедрением вендорских систем поддержки бизнеса и операций в компаниях. Поэтому модератор дискуссии «Пути оптимизации расходов на внедрение и эксплуатацию OSS» А. Брыков («Техносерв») сразу предложил не рассматривать случаи 100%-ной экономии на внедрении и эксплуатации OSS, когда весь бизнес оператора ведется при помощи самописных систем: «Я думаю, что сегодня уже многие пришли к заключению: а) нет смысла изобретать велосипед; б) бизнес оператора связи без автоматизации невозможен».

В силу пункта «а» оператор склоняется купить готовый продукт, однако в силу пункта «б» в том или ином виде бизнес-процессы операторов связи уже были автоматизированы до прихода на рынок промышленных систем, а потому вендорам и интеграторам сплошь и рядом приходится сталкиваться с собственными разработками заказчика. В каких слу-

чаях их следует заменять, а в каких – интегрировать с новой системой?

По опыту «Техносерва» решение нужно принимать после детального анализа текущего состояния OSS-инфраструктуры оператора. Так, в консалтинговой практике системного интегратора был случай, когда пришлось отказаться от замены самописной системы предоставления услуг ШПД крупного московского оператора, поскольку, по словам А. Брыкова, замена систем такого рода и такого масштаба, предоставляющих массовые услуги, представляется «смертельно опасной авантюрой для оператора». Но в практике «Техносерва» есть и противоположный пример: у крупного оператора, образованного в результате многочисленных слияний и поглощений, оказалось в распоряжении большое количество унаследованных систем, предназначенных для обработки заявок для разных секторов бизнеса. Консультанты пришли к выводу, что их замена при хорошем проектировании будет полезна оператору.

По мнению В. Богомольного (Net-Cracker), при составлении планов трансформации OSS-окружения такого оператора, получившего в результате слияний целый «зоопарк» систем обработки тех

«ИКС»
об OSS/BSS

2009:
№ 7–8, с. 24
№ 4, с. 30
№ 1, с. 26

2008:
№ 6, с. 34

2007:
№ 2, с. 21, 64

2006:
№ 9, с. 58

2005:
№ 1, с. 75

2004:
№ 1, с. 18

2003:
№ 1, с. 20

2002:
№ 2, с. 34

2001:
№ 4, с. 46

2000:
№ 1–2, с. 34

Свое 10-летие BOSS отметил без помпы



или иных заявок, в первую очередь следует оценить преимущества объединения и переноса функционала из старых систем в новые OSS-решения. Кроме того, часто рассматриваются варианты, когда самописная или унаследованная от другого предприятия система не заменяется целиком, а «накрывается» сверху тем или иным решением по оркестрации заявок и переводу их в старые рабочие процессы. «Системы, ориентированные на массовый поток обработки заявок, чаще всего не переживают трансформационный проект, поэтому их функционал поэтапно переносится во внедряемые решения», – отметил В. Богомольный. При решении о замене или сохранении системы основными критериями для NetCracker являются количество таких заявок и количество работающих по предоставлению услуг специалистов, «проходящих» через эту систему (скажем, «штучные» правительственные системы, скорее всего, замещаться не будут).

Преобразование OSS-архитектуры могло бы обойти проблему интеграции нового продукта в существующее окружение, если это решение комплексное и построено на единой платформе. Что вовсе не означает покупку «тяжелого», дорогого решения. Как заметил А. Михайлов (ТТІ Telecom), на сложные интеграционные работы зачастую тратится большая часть бюджета проекта, что приводит к превышению изначально заложенных ресурсов. Поэтому компания предлагает систему предынтегрированных между собой модулей. Это удешевляет решение и его внедрение, а также обучение сотрудников заказчика, что в дальнейшем приведет к сокращению затрат на эксплуатацию системы.

Экономить помогут... вендоры

Поэтапная покупка лицензий – один из эффективных способов снижения стоимости вендорских решений. Это уже поняли операторы, предпочитающие не повторять известной ошибки компании, «оптом» купившей несколько лет назад многомиллионную лицензию на «тяжелую» платформу, которая до сих пор не внедрена и когда будет внедрена – неизвестно. И вендоры готовы продавать «в розницу». По словам А. Михайлова, политика ТТІ Telecom как раз и заключается в гибком подборе состава лицензируемых модулей в соответствии с бизнес-требованиями заказчика. Каждый модуль решает определенные задачи проекта в соответствии с ТЗ, составленным вендором, системным интегратором и заказчиком. «При росте компании и расширении ее бизнеса состав модулей может меняться, – говорит А. Михайлов. – И это можно делать не путем закупки каких-то больших блоков, а по чуть-чуть, в соответствии с меняющимися бизнес-требованиями. Видимо, такой подход более гибок, чем изначально продажа большого, дорогого решения «про запас».

Лицензионную модель NetCracker В. Богомольный назвал модульной и основанной на числе одновременных пользователей: модульная часть лицензии оплачивается при установке решения, а дальнейшие небольшие выплаты осуществляются при увеличении максимального числа одновременных пользователей системы.

Заметки на полях истории



Как издание, отслеживающее биллинговый форум с 2000 г., мы не можем не заметить: а ведь прошла целая эпоха! Можно вспомнить «детский» и «юношеский» периоды, когда на выставочной площадке форума (сначала «чисто биллингового», потом «приросшего» OSS – и ставшего в итоге BOSS'ом) сходились исключительно российские разработчики АСР. Как спорили сторонники разных концепций внедрения биллинговых систем и как раздавали воздушные шары посетителям выставки посланницы CBOSS в фиолетовых мини... В какой-то момент форум стал шумным и многолюдным, с элементами шоу и маркетинговой доминантой.

Три года назад мы отметили, что форум представляет собой некую «миграционную карту» рынка: одни участники уходят, другие приходят, третьи меняют бренды. Менялись акценты конференции: если в 2005 г. это были презентации OSS зарубежных вендоров, то в 2006-м и 2007-м в фокусе оказались методологии, концепции, а в 2008 г. заговорили об экономии на системах биллинга и OSS. В 2009 г. эта тема актуальности не утратила: кризис, господа...

Модель «софт как сервис», используемая российским вендором «Стек Софт», оказалась весьма выгодной для небольших стартапов. «Операторам не нужно тратить на необходимое оборудование, закупку базовых лицензий, в том числе базового софта (ОС, СУБД), на обучение специалистов, поддержку администраторов ОС и СУБД, – пояснил В. Кутуков, генеральный директор «Стек Софт». – Поэтому стоимость вхождения на рынок достаточно невысока». Среди таких клиентов компании – операторы на Урале и в Сибири, в Калининграде и Поволжье.

Время покупать и... консультироваться

Казалось бы, в условиях сокращения бюджетов не до покупок предметов не первой необходимости. Однако, по мнению А. Брыкова, если оператору нужна система класса OSS, то сделать это сейчас – самое время, поскольку ценовые предложения со стороны зарубежных вендоров на рынке OSS/BSS сегодня самые выгодные: снижение цен минимум на 20%, хорошие скидки как на услуги по внедрению, так и на сами продукты. «Кроме того, практически уже не осталось вопросов, кто и как делает тот или иной продукт, – есть внедренные системы, завершённые проекты, и самое время смотреть, нужна ли нам эта система, каким образом и за какие деньги будем ее внедрять», – считает А. Брыков.

Время кризиса – это и время переосмысления OSS/BSS-рынка в России, когда на первый план выходит консалтинг с оценкой окупаемости систем, с обоснованием затрат, с четко выраженной философией их оптимизации.

Лилия ПАВЛОВА

АСТРАномия российского ИТ-аутсорсинга

В мировой вселенной ИТ-аутсорсинга его российская галактика расположена далеко на периферии – как по зрелости рынка, так и по его объемам. Однако, как отметили участники конференции «Аутсорсинг-Форум АСТРА. Версия 2.009», этот сегмент рынка заметно вырос за последние несколько лет – и дальнейшее его взросление неизбежно.

Ассоциация стратегического аутсорсинга (АСТРА), созданная в конце 2008 г., представила на конференции результаты исследований рынка ИТ-аутсорсинга, проведенных аналитической компанией in4media. С. Македонский, президент НП «АСТРА» и генеральный директор in4media, отметил, что сегодня Россия заметно отстает по темпам развития ИТ-аутсорсинга от других стран, и в первую очередь от стран, входящих в группу БРИК. Объем отечественного рынка в 2009 г. составил, по оценкам in4media, около \$900 млн. Прогноз на 2010 г. – более \$1 млрд. Много это или мало?

В сравнении с объемом мирового рынка, который, по оценке Forrester Research, достигнет \$500 млрд, это вроде бы ничтожно малая цифра. Но для России «миллиард долларов» – знаковый момент (заметим, что к нему тянется весь рынок платного телевидения). И если учесть, что: а) в нее не включены доходы крупнейших инсорсинговых компаний; б) еще в 2005 г. этот объем составлял \$350 млн; в) доля аутсорсинга в общем объеме ИТ-услуг в 2009 г. составила 23% с прогнозом на 2010 г. до 27% (на мировом рынке этот показатель оценивается в 30%); г) рост этого сегмента в 2009 г. (около 16%) почти вдвое превышает рост всего российского ИТ-рынка, – то следует признать, что у 250 компаний, предоставляющих услуги ИТ-аутсорсинга в России, есть все основания с оптимизмом смотреть в будущее.

Как ни парадоксально, но именно кризис может стать катализатором ИТ-аутсорсинга, поскольку сокращение ИТ-бюджетов на предприятиях, ведущее к оптимизации

расходов на ИТ, стимулирует рост востребованности аутсорсинговых услуг. Так считает большинство из 82 компаний, опрошенных in4media в ходе исследования. При этом наиболее востребованными услугами респонденты назвали



С. Македонский. Российский ИТ-аутсорсинг близок к миллиарду долларов

аутсорсинг: сетевых и телекоммуникационных сервисов, услуг Help Desk/Service Desk, ИТ-инфраструктуры, услуг ЦОДов, управления приложениями, управления ИТ. Топ-10 поставщиков по упоминаемости в качестве конкурентов – IBS DataFort, КРОК, ЛАНИТ, «Техносерв», «Ай-ТЕКО», IBM, «Ай-Ти», «Открытые Технологии», НР, «Армада».

Что же касается отмеченных участниками опроса основных недостатков российского рынка ИТ-аутсорсинга, то они замечательны своей стабильностью уже на протяжении практически 10-летия. Это незрелость рынка, его непрозрачность (недостаток информации), отсутствие общепринятых промышленных стандартов, низкий уровень знаний в области аут-

сорсинга у руководителей предприятий. А проще говоря, как подчеркнул А. Алехин, исполнительный директор «АСТРА», во многом аутсорсинг не получает широкого распространения из-за непонимания между заказчиками и поставщиками. Заметим: и между самими поставщиками, не имеющими единого понятийного аппарата, без которого любое строение может оказаться вавилонской башней. Именно поэтому «АСТРА» сейчас разрабатывает единый классификатор ИТ-услуг для аутсорсинговых проектов и глоссарий аутсорсинга. Очевидно, что ИТ-специалисты очень скоро освоят и классификатор услуг, и глоссарий. Гораздо больше времени и усилий потребует «эсперанто», на котором они должны говорить с заказчиками. «Точить камень» призваны, в частности, такие мероприятия, как «Аутсорсинг-Форум АСТРА», в которых принимают участие и поставщики услуг ИТ-аутсорсинга, и их заказчики. И здесь очень важно не просто обменяться мнениями, но и совершить очередной шаг на пути взаимопонимания.

Нельзя сказать, что дискуссия стала действительно поединком – по основной позиции соперники сошлись во мнении: ИТ-аутсорсинг в России заметно повзрослел за прошедшие несколько лет, а в ближайшие годы можно ожидать даже его скачка. А за счет ли прихода глобальных вендоров «правильного» ИТ-аутсорсинга или благодаря раскрытию инсорсингового рынка крупных российских организаций, которые при слиянии сравняются с мировыми гигантами, покажет время.

Лилия ПАВЛОВА



ПРИЕМ
И ПЕРЕДАЧА ИНФОРМАЦИИ
В ПРОЦЕССЕ ДВИЖЕНИЯ

МЫ НЕ ТОРМОЗИМ!

**НОВЫЕ КОМПАКТНЫЕ
САМОНАВОДЯЩИЕСЯ
АНТЕННЫ**



Универсальный оператор спутниковой связи "РyCat"
впервые на российском рынке представляет
профессиональную приемо-передающую спутниковую
антенну для организации связи на подвижных объектах.

А так же:
услуги приемного и приемо-передающего телепорта, построение
корпоративных сетей связи, изготовление и сдача в аренду
передвижных репортажных комплексов.

ООО "РyCat" 123308, Россия,
Москва, ул. Демьяна Бедного, д. 24
тел.: (495) 933 16 14; факс: (495) 933 16 25
E-mail: sales@rusat.com www.rusat.com

Беспокойное хозяйство MSK-IX

Много ли в России предприятий, у которых в 2009 г. рост объемов производства составил 300%? Одно как минимум есть: так за последний год вырос трафик через московскую точку обмена IP-трафиком MSK-IX.

Похоже, о кризисе сотрудники MSK-IX знают только из СМИ. Кстати, само слово «кризис» ни разу не прозвучало на 5-м Пиринговом форуме MSK-IX. И это вполне объяснимо: цифры роста трафика и подключений новых участников MSK-IX в 2009 г. с лихвой перекрывают показатели докризисного 2008 г. С этой статистикой московская точка обмена трафиком оказалась самой быстрорастущей в Европе. Правда, такой рост во многом обусловлен не очень большой стартовой базой, а по абсолютным показателям объема трафика MSK-IX со своими 120 Гбит/с занимает пока 4-е место среди европейских IX (Internet Exchange), заметно отставая от IX Амстердама (около 550 Гбит/с), Франкфурта (500 Гбит/с) и Лондона (400 Гбит/с), но у них рост в процентах заметно ниже. Кстати, среднемировое увеличение интернет-трафика в прошлом году составило порядка 50%, так что Россия в очередной раз показала себя нетипичной страной.

Коммутация таких объемов передаваемых данных потребовала от MSK-IX серьезной модернизации и железа, и ПО. В 2009 г. пропускная способность магистрального канала связи MSK-IX была увеличена до 40 Гбит/с. С ростом трафика растет и число участников MSK-IX, подключающихся через самые «толстые» порты с пропускной способностью 10 Гбит/с. В 2008 г. таких портов было всего 10, а в декабре 2009 г. уже 41, и, как предполагается, дальнейшее развитие будет происходить главным образом за счет увеличения количества 10-гигабитных портов. Всего же на MSK-IX имеют подключение 284 компании (прирост за 2009 г. составил 44 участника).

Кроме того, в 2009 г. РосНИИРОС вместе с MSK-IX завершили проект создания общей системы региональных точек обмена трафиком в С.-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Самаре и Владивостоке, эксплуатацией которой теперь занимается MSK-IX. Есть также идея физического объединения всех российских IX'ов.

В минувшем году была реализована полная поддержка протокола IPv6 и в MSK-IX, и во всех региональных IX'ах. Правда, как сообщил технический директор MSK-IX Александр Ильин, заявки на подключения по протоколу IPv6 пока поступили только от клиентов из Москвы и С.-Петербурга. Недавно поддержка протокола IPv6 была реализована и в таком важном сервисе MSK-IX, как Route Server (RS), который позволяет любой компании, имеющей подключение к MSK-IX, установить пиринго-

вое взаимодействие со всеми остальными участниками площадки, использующими RS. О важности RS говорит хотя бы то, что он обеспечивает порядка 70% трафика, проходящего через точку обмена трафиком.

Дальнейшие планы развития MSK-IX определяются все тем же увеличением объемов трафика – была поставлена

задача в начале 2010 г. приступить к переходу на новую платформу, которая будет обеспечивать коммутацию на скорости 10 Гбит/с и поддерживать развитие до 40 и 100 Гбит/с. Но для этого необходимо сменить оборудование, поэтому в 2009 г. прошли испытания мощных коммутаторов пяти разных производителей – Brocade MLX4, Force10 E600, Cisco Nexus 7k, Juniper EX8208 и Extreme 8806. Поскольку функциональные возможности оборудования разных вендоров оказались схожи, для определения победителя будут учитываться некоторые нюансы, в частности наличие российских сертификатов, что является обязательным условием для установки оборудования у операторов связи (на момент написания данной статьи решение еще не было принято). Идет и тестирование нового ПО для службы Route Server, где для повышения стабильности работы даже планируется внедрить два варианта от разных производителей.

После столь бурного в смысле увеличения потока трафика года возникает вопрос: что будет дальше? С одной стороны, сомнительно, что рост останется на уровне 300%, но интернет-приложения, активно потребляющие трафик, становятся все популярнее. MSK-IX заявляет, что предпринимает все меры для адекватного технологического ответа, даже если трафик увеличится на 400%, как ожидают некоторые российские интернет-провайдеры.

Кстати, на форуме был озвучен прогноз компании Cisco, согласно которому в период с 2008 по 2013 г. глобальный IP-трафик вырастет в 5 раз, а в России – в 8 раз. Причем видеотрафик в Интернет будет с каждым годом увеличиваться на 70%, а объем мобильного интернет-трафика вплоть до 2013 г. будет ежегодно удваиваться. Пока доля мобильного трафика мала, но, как считает Павел Ройтберг из МТС, с развитием сетей 3G ситуация скоро начнет меняться. Кстати, сотовые операторы впервые посетили пиринговый форум. В интернет-мире их еще не считают «своими», но кое-кто из мобильных операторов уже имеет подключение к MSK-IX, так что сближение «двух миров» неизбежно.



Елена Воронина (ЦБКС «МСК-IX»):

«MSK-IX технологически готов к объединению региональных IX'ов, но ожидает инициативы магистральных операторов»

Евгения ВОЛЫНКИНА

Рязань конкурентная

Рязань и область – один из крупнейших промышленных регионов центра России. В последние годы там наблюдался устойчивый рост основных макроэкономических показателей. Рос и объем инвестиций в экономику. Большой потенциал региона привлекает и связистов, активно осваивающих как частный, так и корпоративный сектор рязанского рынка.

Рынок связи в регионе по объему доходов за 9 месяцев 2009 г. составил 4,08 млрд руб., что более чем на 5% превышает аналогичный показатель предыдущего года. Основной генератор телеком-доходов, как и в большинстве других регионов, – **сотовая связь**, на долю которой пришлось 47% всех доходов, а число абонентов приближается к 2 млн.

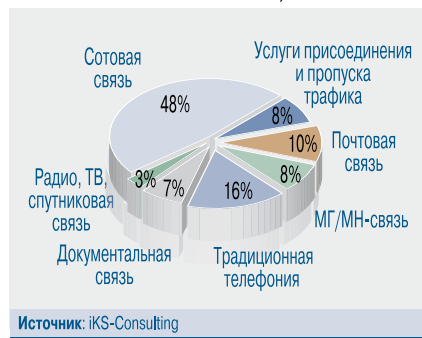
Рязань – один из немногих городов Центрального федерального округа, где уже имеется 3G-покрытие. Первым, в июне 2008 г., о начале эксплуатации своей 3G-сети в этом регионе заявил «ВымпелКом». «МегаФон» также планирует в самое ближайшее время приобщить рязанцев к высоким скоростям 3G. МТС пока отстает от коллег, но и он, по всей вероятности, уже в этом году порадует жителей региона новой технологией.

Кроме того, услуги сотовой связи в Рязани предоставляют «Скай Линк» и недавно вышедший на рынок региона Tele2. Присутствие Tele2, безусловно, усилит конкуренцию в данном сегменте. Однако если компании «большой тройки» соревнуются в запуске 3G и новых услуг, то шведский оператор концентрирует свои усилия на предоставлении традиционной голосовой связи, предлагая эту услугу по минимальным ценам.

Еще более высокий уровень конкуренции в другом быстрорастущем сегменте отрасли – **широкополосном доступе в Интернет**, где представлено больше 10 провайдеров и практически все возможные технологии ШПД в России – от вполне традиционных xDSL и Ethernet до довольно экзотичной PLC («Интернет из розетки»). Как раз по этой тех-

нологии и работает одна из ведущих компаний рязанского интернет-доступа – «Электро-ком» (бренд СПАРК), которая обслуживает более 17 тыс. абонентов и лишь немного отстает от безусловного лидера рынка большинства регионов Центрального федерального округа – «Центр-Телеком». Устойчивые позиции в этом сегменте имеют и местные операторы – «Сотком» и «Энлинк», работающие как на частном, так и на корпоративном рынке. В середине

Структура рынка связи в Рязанской области, 9 мес. 2009 г.



2008 г. в регионе появился федеральный игрок «Комстар», ставший владельцем местной группы компаний «Интерлинк», а вслед за ним, в конце того же года, столичный оператор WestCall, объединившийся с местным «ИнтерТелекомом». Но если в Москве и Санкт-Петербурге WestCall представлен в основном в корпоративном секторе, то в Рязани он с большим энтузиазмом работает и с частными пользователями. Этот оператор весьма активен и уже навязывает конкурентную борьбу старожилам рынка.

Наряду с традиционными операторами, предоставляющими услуги на базе проводных технологий, в регионе высока активность опера-

торов **беспроводного широкополосного доступа**, в частности филиала московского провайдера «Новые телекоммуникации», работающего в Рязани под брендом NEX3. При этом оператор стремится преуспеть и на рынке частных пользователей, что не всегда типично для игроков подобного рода. В сегменте БШД оператору составляют конкуренцию местные филиалы федеральных операторов «Энфор-та» и «ПРОСТОР Телеком».

Казалось бы, с **фиксированной голосовой связью** в Рязани сюрпризов быть не должно, однако и в данном сегменте наблюдается повышенный уровень конкуренции. «ЦентрТелеком» далеко не монополист в регионе, а уж в самом городе традиционному оператору и вовсе приходится серьезно конкурировать как с местным игроком, телефонной компанией «Сотком», так и с региональным представителем «Комстара», который также имеет лицензию на внутризоновую связь. Кроме того, на корпоративном рынке широко представлены ведомственные операторы.

Пример Рязанской области показывает, что на региональных рынках Центрального федерального округа могут активно работать и развиваться множество игроков – местные и федеральные, с известными на всю страну торговыми марками. Все это способствует созданию высококонкурентной обстановки со всеми вытекающими отсюда преимуществами для пользователей.

Дежурный по рубрике
Максим САВВАТИН,
аналитик iKS-Consulting





23–24 марта 2010 г. в Москве состоится IX международный форум **«Мир call-центров-2010» (CCWF-2010)**. В рамках форума пройдут выставка **СС Экспо** и конференция **CC Conference**.

Вход на выставку свободный. Будут представлены стенды ведущих поставщиков решений и интеграторов; запланированы презентации новых продуктов, решений, услуг. Посетители выставки смогут получить консультации специалистов по вопросам оптимизации оргструктуры КЦ, бизнес-процессов; узнать, как построить call-центр, выбрать поставщика, интегратора, как защитить инвестиции и т.п.

Конференция включает 5 тематических параллельных сессий, сфокусированных на основных аспектах развития бизнеса call-центров и управления клиентами: оптимизация и управление call-центром; аутсорсинг и BPO; персонал (поощрение, мотивация, удержание); технологии; клиенты (управление Customer Service, CRM).

Организатор – компания Exposystems.

Тел. (495) 995-8080
ccwf10@ccwf.ru
http://ccwf.ru/2010

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

выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
02–04.02. Москва. ВК «МИДЭКСПО»: www.cstb.ru	12-я международная выставка и конференция CSTB-2010
02–05.02. Москва. Reed Exhibitions: www.tbforum.ru	Форум «Технологии безопасности»
09–10.02. Москва. НОУ «Резонанс»: www.rezonance.com	Конференция «Телекоммуникационная отрасль: преодоление последствий глобального финансово-экономического кризиса и задачи дальнейшего развития»
09–10.02. Москва. Интернет-портал iFin.ru при поддержке Ассоциации российских банков: www.forum.ifin.ru	10-й международный форум iFin-2010 «Электронные финансовые услуги в России»
16–18.02. Уфа. «БашЭКСПО»: www.bashepo.ru	15-я специализированная выставка информационной техники и технологий, программных продуктов, систем и средств телекоммуникаций, защиты информации «Связь. ИнфоКом»
05–06.03. Москва. Terrapinn: www.terrapinn.com/2010/twr	Конференция Telecoms World Russia & CIS 2010
11.03. Москва. ITE LLC Moscow: www.ite-conferences.ru/events/event_3.html	Отраслевая конференция «Технологии оптимизации управления производством в пищевой индустрии»
16–19.03. Москва. Международная выставочная компания МВК, ВНИИКТ, ассоциация «Электрокабель»: www.cabex.ru	9-я международная специализированная выставка CABEX-2010
18.03. Москва. IKS-Consulting: www5.hitechmarketing.ru	3-я международная конференция High-Tech Marketing «Маркетинг новых продуктов и услуг в телекоме. Мультимедийные услуги и приложения»
22–23.03. Подмосковье. «Форт-Росс»: www.cso-summit.ru	Съезд директоров по информационной безопасности Russian CSO Summit

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprof.ru

Еще больше на

IKS
CONSULTING

энергия интеллекта

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

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

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



www.iks-consulting.ru

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



выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
22–23.03. Москва. Infor-media: www.top-dtv.ru	3-й ежегодный саммит Digital TV Russia 2010. Навигатор по цифровым инновациям, передовым технологиям и возможностям для бизнеса
23.03. Москва. IDC-Russia: www.idc-cema.com	Конференция IT Security Roadshow 2010
23–24.03. Стамбул. Informa Telecoms & Media www.eurasia.com/worldseries.com	Конференция EurasiaCom 2010
23–24.03. Москва. Exposystems: www.cowf.ru	9-й международный форум «Мир call-центров • Call Center World Forum • CCWF 2010»
30–31.03. Москва. Общественно-государственное объединение «Ассоциация документальной электросвязи»: www.rans.ru	9-я международная конференция «Стандартизация, внедрение и оценка безопасности при использовании ИКТ»
02–03.04. Москва. Infor-media: www.infor-media.ru	Международная конференция по широкополосным сетям связи и новым технологиям в России Broadband Congress 2010
07–09.04 Н. Новгород. «Нижегородская ярмарка»: www.yarmarka.ru	Международный форум информационных технологий
19–21.04. Москва. ITE LLC Moscow: www.mips.ru	16-я московская международная выставка MIPS 2010
28–29.04. Стамбул. ITE LLC Moscow: www.caspiantelecoms.com/ru/2010	9-я международная конференция и мини-выставка по телекоммуникациям, компьютерным технологиям, ИТ и инвестициям для Турции, Каспийского и Черноморского регионов и СНГ – Caspian Telecoms 2010

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

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

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

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



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

www.iksprofi.ru Ищите все мероприятия на ИКС-Профи. Планируйте свое время

Ежегодная международная конференция «ЦОД 2010»

**9 сентября
2010 года
Москва**

издается с 1992 года

ИКС
www.iksmedia.ru



Цели конференции: участники конференции получают исчерпывающую информацию о современных технических решениях в области инженерной инфраструктуры и основного оборудования ЦОДа, практике применения этих решений, аутсорсинге услуг дата-центров, методах повышения надежности и отказоустойчивости работы ЦОДа, рекомендации по повышению эффективности указанных объектов.

Опытom поделятся владельцы дата-центров, ключевые эксперты в области строительства, эксплуатации, аутсорсинга ЦОДов, системные интеграторы, производители различных компонентов инфраструктуры и инженерных систем, операторы связи.

Участники конференции:

- представители государственных организаций и ведомств, инвестиционных, финансовых, нефтегазовых и других 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) 229-4978, 785-1490, 502-5080.