

Издается с мая 1992 г.

Издатель

ЗАО «ИКС-холдинг»
Ю.В. Овчинникова



Генеральный директор

Д.Р. Бедердинов – dmitry@iks-media.ru

Учредители:

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

Главный редактор

Н.Б. Кий – nk@iks-media.ru

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Ю.Б. Зубарев – председатель

С.А. Брусиловский, Ю.В. Волкова,
А.П. Вронец, Н.Б. Кий, А.С. Комаров,
А.В. Коротков, К.И. Куки, Б.А. Ластович,
Ю.Н. Лепихов, Т.А. Моисеева, Г.Е. Монина,
Н.Н. Мухитдинов, Н.Ф. Пожитков,
А.Ю. Рокотян, В.С. Ромбро, В.В. Терехов,
И.В. Шибаева, В.К. Шульцева,
М.А. Шнепс-Шнеппе, М.В. Якушев

РЕДАКЦИЯ

iks@iks-media.ru

Ответственный редактор

Н.Н. Штальтовная – ns@iks-media.ru

Обозреватели

Е.А. Вольникона, А.Е. Крылова,
Л.В. Павлова

Редакторы

Е.А. Краснушкина – ek@iks-media.ru
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. Шестопалова – 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
podpisika@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
№ 4/2010 подписан в печать 26.03.10.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Если бы выбирали героя весны-2010, я бы проголосовала за смартфон. Он обретает объективные и субъективные свойства, которые делают его чуть ли не центральной фигурой мобильной индустрии.

Термин «смартфон» появился в 2000-м, первое более-менее достойное этого имени интеллектуальное устройство – в 2001-м. В 2006–2007-м рынок этих терминалов вырос в два раза, в 2007-м же появилась культовая бесклавиатурная модель с большим экраном, управляемая двумя пальцами. Агрессивная реклама сделала свое дело, цена аппарата больше чем в тысячу долларов людей не испугала и превратила умный телефон в имиджевую составляющую.

Цены на интеллектуальные телефоны сегодня снизились до \$350. Но до массовости далеко, особенно на новом экономическом фоне – проникновение смартфонов оценивают в среднем в 5%. В структуре продаж мобильных устройств смартфоны на последнем месте рядом с GPS-навигаторами (по 8%), пропуская вперед телефоны с GPRS, EDGE, UMTS и даже устройства Wi-Fi.

До нынешнего года смартфон был полезной многофункциональной игрушкой, дорогой сердцу и кошельку его владельца и доходу его производителя. Теперь у него появились новые покровители. Смартфон стал предметом небескорыстного внимания вендоров сетевого оборудования, о чём они объявили на мировой арене барселонского мобильного конгресса и позже в России.

Под стать идеи и прогнозы: объем трафика данных, обусловленного использованием смартфонов, к 2015 г. вырастет на 10 000% (против 50% у мобильного голоса и даже 1000% у данных на ноутбуках); через пять лет в мире будет 2,5 млрд пользователей мобильного широкополосного доступа против 300 млн в 2009 г.; за 10 лет мобильный трафик увеличится в 2 тыс. раз и т.д. и т.п. Чтобы эти прогнозы сбылись и доходы взлетели, нужен недорогой смартфон. Один универсальный вендор уже заявил о выводе на рынок смартфона за 100 евро.

А всему виной – мобильный Интернет, который просто обязан стать новым источником денег для телеком-индустрии. Ключ к нему – смартфон, символ доступа к широкополосному мобильному рынку, социальным сетям и новой жизни, где палец не на кнопке, а на экране.

Умный телефон нуждается в умной сети – вот и новый виток спирали бизнеса.

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 НОВОСТИ

6 ЛИЦА

7 ПЕРСОНА НОМЕРА

Н. БРОДСКИЙ. «Энергию экономить вредно, если эта энергия – твоя собственная»

КОМПАНИИ

10 Новости от компаний

СОБЫТИЯ

17 И опыт, сын ошибок трудных

18 IPTV в полосе препятствий

20 Тонкости тарификации, или На что опереться оператору

22 iFin мечтает о финансах 2.0

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ ЦЕНТР ТЕЛЕКОМ
спонсор рубрики

23 К. АНКИЛОВ.

Козельск, Жиздра, Таруса ждут своих провайдеров

24 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



7

Персона номера
Никита БРОДСКИЙ:
«Энергию экономить
вредно, если
эта энергия –
твоя собственная»



18

IPTV в полосе препятствий



26 ТЕМА

■ ДЕЛО – ТРУБА. ИЛИ?..

Фокус

28 Не так страшна труба, как ее...

Гуру

30 Г. ДЖОНСТОН. К оператору брендов!

Позиция

31 Р. ТАНАШЕВ. Межрегиональный оператор против предубеждений

Модель

34 Р. ВОЛОДИН. Увеличивать сечение трубы бессмысленно

35 А. МИНАЕВ. Надо вступать в партнерские отношения

36 С. СКВОРЦОВА. Рецепты прибыльных сервисов мобильного ШПД

Особое мнение

37 Э. РАЗРОЕВ. Могу ходить с плакатом: «Оператор – труба»

38 И. ТОРГОВ. Давления со стороны сервис-провайдеров нет

**Игроки**

- 40** С. ЖУРАВЛЕВ. Сколько путей ведет к сервисам?
- 40** С. АЛЫМОВ. Мы не заходим на территорию своих партнеров
- 41** В. КРАМАРЬ. И «труба», и «сервис поверх трубы»
- 41** В. СЛИЗЕНЬ. На выручку приходит вертикальный холдинг
- 42** А. МАРЫНIN. Для смены бизнес-модели одной платформы недостаточно
- Проекты**
- 43** В. ВАХРУШИН. Домашним сетям нужен контент-агрегатор
- 44** В. КРЫЛОВ. Кекс без изюма – невкусный
- Ракурс**
- 45** С. МОЛЧАНОВ. Контент умеет кусаться!
- 45** А. ЛАРЬЯНОВСКИЙ. Противоречий между нами нет
- Комментарий юриста**
- 46** А. МИШУШИН. Инь и Ян телекоммуникаций

48 ДЕЛО**Экономика и финансы**

- 48** А. ЗАЙЦЕВА. Обгоняя позитив

**Доля рынка**

- 50** Г. ШЕРРИ. Эффективность дата-центра =

= соответствие стандартам

- 54** Д. АВЕРЬЯНОВ, И. УСПЕНСКИЙ. 3D, 4D, 5D...

Видеоконференцсвязь следующего поколения

- 59** М. ШНЕПС-ШНЕППЕ. Умный дом по стандартам ITU G.hn

Решение

- 52** А. МАСЛЕННИКОВ.

От продажи каналов – к продаже услуг Ethernet

**Опыт**

- 58** А. ПАВЛОВА. Кредиты, вклады

и их технологическая основа

**На портале IKS MEDIA**

- 94** Блог, еще раз блог!

63 «ИКС» proTEXнологии

- 64** Е. ВОЛЫНКИНА. Тратим или экономим?

Мониторинг и автоматизация управления систем электропитания ЦОДов

- 68** Д. САХАРОВ. Виртуализация наступает!

- 73** А. МАРТЫНОК. Корпоративные и отраслевые стандарты для дата-центров

- 76** М. МАМАЕВ. Особенности национальных совещаний и корпоративного биллинга

- 78** И. КИРИЛОВ. Новые грани IP-телефонии

- 82** Синергия технологий во благо коммуникаций

- 84** Д. МОРГУНОВ. Оценка бюджета потерь в оптических кабельных системах

89 Новые продукты

1 EDITOR'S COLUMN

6 NEWS

6 PROFILES

7 PERSON OF THE ISSUE

N. BRODSKY. It is harmful to save energy if this energy is yours

COMPANIES

10 Company news

EVENTS

17 The experience, the son of difficult mistakes

18 IPTV at obstacle course

20 Niceties of tariffication, or What an operator should rest upon

22 iFin is dreaming about Finances 2.0

SUBJECT OF THE FEDERATION

23 K. ANKILOV. Kozelsk,

Zhidra, Tarusa are waiting for their providers

24 CALENDAR OF EVENTS

CENTER TELECOM
JOINT-STOCK CENTRAL TELECOMMUNICATION COMPANY
sponsor of the rubric



PERSON OF THE ISSUE
N. BRODSKY

7



18

IPTV at obstacle course

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



26 COVER STORY

The pipe? Or the services?

Focus

28 The pipe is not so dangerous as it...

Guru

30 G. JOHNSTON. To the operator of brands!

Position

31 R. TANASHEV. Interregional operator against prejudices

Model

34 R. VOLODIN. To increase the pipe section is senseless

35 A. MINAEV. We should start partnership relationships

36 S. SKVORTSOVA. Recipes of profitable services of mobile broadband access

Individual opinion

37 E. RAZROEV. Can walk with a poster "Operator is a pipe"

38 I. TORGOV. There is no pressure from service providers

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 2010 editorial calendar!

Players

- 40** S. ZHURAVLEV. How many ways lead to services?
- 40** S. ALYMOV. We do not get to the territory of our partners
- 41** V. KRAMAR. A pipe, and a service over a pipe
- 41** V. SLIZEN. Vertical holding comes to the rescue
- 42** A. MARYIN. One platform is not enough to change a business model

Projects

- 43** V. VAKHRUSHIN. Home networks need a content aggregator
- 44** V. KRYLOV. Cake without raisins is not delicious

Viewpoint

- 45** S. MOLCHANOV. Content can bite!
- 45** A. LARYANOVSKIY. We do not have any conflicts

Lawyer's comments

- 46** A. MISHUSHIN. Ying and Yang of telecommunications

48 BUSINESS

Economy and finances

- 48** A. ZAYTSEVA. Outrunning positive

Market share

- 50** G. SHERRY. Effectiveness of data center = matching the standards
- 54** D. AVERYANOV, I. USPENSKY. 3D, 4D, 5D... Next generation of videoconferencing
- 59** M. SCHNEPS-SCHNEPPE. Smart house on the base of ITU G.hn standard

Solution

- 52** A. MASLENNIKOV. From the selling of channels to the selling of Ethernet services

Experience

- 58** L PAVLOVA. Credits, deposits and their technological base

On IKS MEDIA portal

- 94** Blog, and once more blog!

63 IKS proTECHnologies

- 64** E. VOLYNKINA. To spend or to save? Monitoring and automatic control of data center power supply system

- 68** D. SAKHAROV. Virtualization in attack!

- 73** A. MARTYNYUK. Corporate and industry standards for data centers

- 76** M. MAMAEV. Peculiarities of national meetings and corporate billing

- 78** I. KIRILLOV. New dimensions of IP telephony

- 82** Synergy of technologies for the benefit of communications

- 84** D. MORGUNOV. Estimation of the losses budget in optical cable systems

- 89** New products

Помните детскую загадку-считалку про «А» и «Б», сидевших на трубе? Героям нашей рубрики даже под резкими порывами ветра конкуренции, сотрясающими рынок инфокоммуникаций, удается сохранять на ней равновесие (см. ➔ с. 26–47 ➕)..



Руслан Султанович ТАНАЕВ,
заместитель генерального директора – коммерческий директор ОАО «Южная телекоммуникационная компания»

С 2007 г. по июль 2009 гг. – коммерческий директор филиала «Скай Линк – Краснодар».

С июля 2009 г. – коммерческий директор ЮТК.

Родился 8 мая 1964 г. в Нальчике. В 1985 г. окончил Московский лесотехнический институт.

В отрасли телекоммуникаций работает с 1986 г.

С 1993 г. – на руководящих должностях государственного предприятия связи Кабардино-Балкарии, на базе которого создано АО «Каббалтелеом», в 2002 г. вошедшее в состав ЮТК.

В 2002–2007 гг. – коммерческий директор Кабардино-Балкарского филиала ЮТК.

С 2007 г. по июль



Игорь Евгеньевич ТОРГОВ,
исполнительный директор «Скартел» (Yota)

президентом Columbus IT Partner по Восточной Европе.

С 2008 г. – вице-президент по продажам и операциям Yota, с 2010 г. – в нынешней своей должности.

Хобби – спорт, автомобили, высокотехнологичные гаджеты, коллекционирование вин.

Родился 6 мая 1972 г. в Иванове. Выпускник Ивановского государственного университета по специальности «экономическая информатика и автоматизированные системы управления».

В области высоких технологий с 1994 г. Принимал участие в разработке и внедрении корпоративных информационных систем в ряде компаний. С 1997 г. работал в российском подразделении компании Columbus IT Partner – консультантом, менеджером проектов, затем менеджером по корпоративным продажам.

С 2001 г. – директор по развитию бизнеса компании Navision. В июле 2003 г. перешел в Microsoft руководителем партнерской группы Microsoft Business Solutions.

В 2004 г. получил степень МВА по стратегическому менеджменту в Калифорнийском университете.

В 2005 г. назначен региональным вице-

Родился 21 марта 1965 г. в Грозном. В 1992 г. окончил Московский автомобилестроительный институт по специальности «автоматизация машиностроения».

С 1986 по 1996 г. – инженер-исследователь в Управлении конструкторских и экспериментальных работ ЗИЛа.

В 1996 г. перешел на работу в Современную гуманитарную академию, где последовательно занимал должности инженера, начальника отдела информационных систем, директора отделения телекоммуникаций.

С 2006 г. – технический директор ООО «Телепорт-Сервис». В апреле 2007 г. возглавил компанию.

Член Международной академии наук информации, информационных процессов и технологий.

Хобби – горные лыжи, путешествия.



Виталий Алексеевич КРАМАРЬ,
директор ООО «Телепорт-Сервис»

Родился в 1981 г. в Москве. В 2003 г. окончил биологический факультет Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова по специальности «физиолог». В 2006 г. получил степень кандидата биологических наук.

С апреля 2003 г. по апрель 2004 г. – руководитель отдела консалтинга департамента интернет-проектов «РБК-Софт».

С апреля 2004 г. по декабрь 2008 г. – генеральный директор ООО «Хостинг-Центр».

С декабря 2008 г. – заместитель технического директора Mail.Ru.

Хобби – биология, игры, книги, путешествия.



Сергей Александрович МОЛЧАНОВ,
заместитель технического директора Mail.Ru



Никита БРОДСКИЙ:

«Энергию экономить вредно, если эта энергия – твоя собственная»

– считает коммерческий директор МГТС по должности, экономист по образованию, философ по натуре, семьянин по любви и просто очень энергичный человек Никита БРОДСКИЙ, чье жизненное кредо – выкладываться по максимуму.

→ Досье «ИКС»

Никита Юрьевич Бродский родился в 1973 г. в Нижнем Новгороде. Отец – ученый, физик-ядерщик, мама – преподаватель русского языка и литературы. В 1995 г. окончил экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова. Кандидат экономических наук.

Работал в руководящих составах компаний МГТС, «ЦентрТелеком», «Совинтел» (ныне – «ВымпелКом»). В настоящее время – коммерческий директор ОАО «МГТС».

Женат, растит сына.

Экономист по образованию

– Никита Юрьевич, даже внешне вы производите впечатление отличника. В школе, наверное, учились только на пятерки?

– Школу закончил с серебряной медалью, но сказать, что учеба давалась легко, не могу. Много времени отнимал спорт: со второго по девятый класс профессионально занимался горными лыжами. Сборы, общефизическая подготовка, тренировки по пять-шесть дней в неделю, соревнования... Спорт оставил только в старших классах – надо было готовиться к поступлению в вуз. А поскольку любимым предметом в школе была экономическая география, логическим выбором стал экономический факультет МГУ. К тому же в начале 90-х профессия экономиста уже считалась перспективной, даже престижной. Коммерческих и бюджетных отделений в МГУ

тогда еще не появилось, зато процветало такое распространенное явление, как блат, – и для честного отбора оставалось совсем немного мест. Прошел большой конкурс (15 человек на место), поступил и даже весь первый семестр получал вместе с одногруппниками приличную доплату к стипендии от ЦК КПСС – 10 рублей: считалось, что это отделение готовит для партии своего рода научно-идеологический резерв. Родители мои никогда не были партийными, статус ученого позволял отцу достаточно свободно жить в советских условиях и без членства в КПСС. Я тоже не готовился стать партийным функционером – думал, что, скорее всего, буду преподавателем. Никто же тогда не мыслил идти в бизнес, даже понятия такого не было.

– А о научной карьере в академических институтах не думали?

– Когда я поступал, была еще советская эпоха, но это уже был и период стремительного обвала всего и вся, запуска рыночных реформ, галопирующей инфляции. Устоявшиеся институты разваливались на глазах, большинству студентов было не до учебы и уж тем более не до науки – все были озабочены одним: как начать зарабатывать деньги. Забегая вперед, замечу: вскоре ситуация изменилась, и уже в конце 90-х, когда я преподавал в аспирантуре МГУ, видел совершенно другое поколение студентов – ориентированное на знания. А вот мы попали в самое пекло.

– Но вы-то и университет окончили, и диссертацию за-

щтили, что называется, на одном дыхании?

– Мне очень повезло с научным руководителем в аспирантуре. Владимир Каичян с 70-х годов сотрудничал с МГТС, а в 90-х, занимая пост заместителя гендиректора МГТС по экономике и финансам, помогал предприятию отлаживать организационно-правовые отношения на этапе приватизации. Он-то и пригласил меня в МГТС – и пять лет, в период подготовки диссертации и ее защиты, я работал с ним в этой компании. Вот так и сложилось, что после университета, который дает универсальное образование в области экономической теории, финансов, аудита без отраслевой привязки, я сразу попал в телеком. Правда, если быть точным, еще будучи студентом я успел поработать в аудиторской компании «Эрнст энд Янг» и считаю, что это очень важно – на-



Вольный ветер студенчества

чать работать в крупной международной компании. Приобретенный там опыт позволил четко сформировать подход к организации бизнеса, ведь в процессе обучения не давалось никакого представления, что же это, собственно, такое – бизнес. И дальше так сложилось, что благодаря своему научному руководителю и учителю я оказался в телекоммуникациях.

Семьянин по любви, философ по натуре

– В студенческие годы жили в общежитии?

– Начинал с общежития, а курса с третьего снимал квартиру. В криминальные 90-е в общежитиях в Москве было просто опасно жить. Там селились не только студенты. Кто-то жил по инерции, как раньше, а кто-то начал выстраивать новые отношения – «по понятиям», доходило и до перестрелок. Такая была «романтика».

– В то время вы уже были женаты?

– Женился в 1998 г., когда учился в аспирантуре. Жена – актриса, работает в драматическом театре.

– А как получилось, что аспирант-экономист женился на

актрисе? Где вы познакомились?

– Я приехал на выходные навестить родителей, и что-то подтолкнуло меня пойти в Нижегородский драмтеатр. Понравилась актриса на сцене. Познакомились – понравилась еще больше. С этого все и началось. А потом поженились – и перетянул жену в Москву. Сыну сейчас 11 лет, пока трудно сказать, какую профессию он выберет, но уже ясно, что человек он активный и самостоятельный.

– А что для вас в жизни самое главное?

– Я думаю, что главное для человека – максимальная самореализация и самоотдача. Пока себя отдаешь профессии, семье – это тебя подпитывает и возвращает затраченную энергию. Если хватает сил и на семью, и на работу, то вопросы приоритетов стоять не должно. Как только самоотдача ослабевает, прекращается поток энергии вовне – начинаешь чахнуть. И если в чем-то реализуешь себя не полностью, зажимаешь свою энергию – потом это в каком-то негативе выстрелит. Если семье уделяешь меньше внимания – начнутся проблемы там; если от работы хочешь взять боль-

ше, чем мог бы отдать, – проблемы возникнут здесь. И ни в коем случае нельзя одно забросить в ущерб другому, нужно везде по максимуму отдавать свою энергию. Для меня и то и другое важно – я не могу обходиться без семьи и не могу без работы.

– Вы в отрасли 15 лет – МГТС, «ЦентрТелеком», «Совинтел» – и вот теперь опять МГТС. Как принимали решение о смене места?

– Работа руководящего состава в компаниях строится в основном в командах. Когда приходит новая управленческая команда, перед ней ставится определенная задача, дается время для разгона и реализации этой задачи. Потом подводятся итоги и наступает новый этап развития, ставятся новые задачи. Такая тенденция сформировалась в последние пять-семь лет: под новые задачи в компаниях меняются управленческие команды целиком. Хорошо это или плохо? Я не отношусь к смене руководства критически, такова специфика российского общества в целом. Но задерживаться в компании в период смены парадигмы работы – а я проходил это три раза, – как правило, не очень комфортно.



Просто очень энергичный человек

– Если бы вам сейчас предложили заняться крупным проектом, скажем, в нефтегазе, – пошли бы?

– Мне бы, наверное, был интересен консалтинг, финансы – но не в другой отрасли. Потому что как экономист я вижу серьезные преимущества телекоммуникаций перед другими отраслями в России: здесь сложилась очень органичная структура рынка – крупный, средний и малый бизнес. Все это кипит, бурлит; есть конкуренция, новации, мощная маркетинговая активность; здесь присутствует вся линейка рыночных параметров и характеристик. Телекоммуникации, на мой взгляд, наиболее благоприятная сфера для применения способностей, возможностей, талантов. Второй такой отрасли в России просто нет.

– Какие качества цените в сотрудниках, коллегах и какие не приемлемые?

– Конечно, все определяется способностями человека, которые даются (или не даются) свыше. Ценю в первую очередь добросовестность. Не терплю «халевый» подход к работе. Мне, кстати, повезло: сейчас в МГТС подобралась команда людей, у которых подход к работе такой же, как у меня, – и мне с ними очень комфортно. Можно быть эгоистом, эгоцентристом, иметь скверный характер, но если есть драйв или то,

что Лев Гумилев называл пассионарностью, которая заставляет людей выкладываться, это зажигает и объединяет людей самых разных характеров. Для меня важно, чтобы в основе дела был именно такой – пассионарный – заряд, драйв. Если он есть, все проблемы так или иначе утрясутся и механизм будет вертеться.

– Как отдыхаете?

– Отдых люблю исключительно активный. Лучше всего – зима, горные лыжи... Жену приобщил, катается, даже с серьезных склонов съезжает.

– Как видите себя лет через 30–40?

– Человек предполагает, а Бог располагает. Пока я не задумываюсь об этом. Но для меня очень показателен пример моего отца, который и сейчас, в свои 73 года, активен, продолжает работать в научной сфере, возглавляет лабораторию и по-прежнему обеспечивает себе и маме достойную жизнь.

– Я так поняла, что и в глубоком будущем вы хотели бы работать и быть востребованным?

– А кто ж не хочет?

– Ну кто-то, наверное, предпочел бы лежать под пальмой на острове, читать книги, слушать музыку.

– Это абсолютно не для меня. Достойная мечта, но не для меня. ☺

**Мы поставляем базовые
станции с поддержкой
LTE уже сегодня,
поэтому со знанием дела
мы говорим о фактах:**

LTE сокращает ваши затраты

70% уменьшение объема оборудования

55% экономия энергии

25% снижение себестоимости площадки

**LTE улучшает восприятие
сервиса**

Высокоскоростной доступ

Лучшее качество

Персонализованные сервисы

Простые факты о LTE на:

www.nokiasiemensnetworks.com/LTE

Copyright 2010 Nokia Siemens Networks. All rights reserved.

**Nokia Siemens
Networks**



Смартфоны дешевеют?

Ключ к доходности мобильного широкополосного доступа Huawei Device видит в предоставлению рынку смартфона ценой не более \$150.

Об этом заявил Виктор Сюй, директор по стратегическому планированию и маркетингу Huawei Device (терминальное подразделение компании Huawei), представляя новые модели модемов, мультимедийных устройств и смартфонов. В 2010 г. Huawei Device выведет на российский рынок более 10 моделей терминальных устройств.

«Смартфоны сегодня все еще дороги – более \$400, что является серьезным барьером для развития мобильного Интернета. Когда цена смартфона опускается до \$175, база або-

нентов начинает стремительно расти», – говорит В. Сюй. При этом смартфоны приносят в 2 раза больший ARPU, чем обычный мобильный. Здесь интересы операторов и производителей совпадают. Кроме того, Google получает ежемесячный доход в \$23 от каждого абонента, пользующегося услугой поиска, и заинтересован в росте числа приверженцев мобильного Интернета. До 2009 г. в мире насчитывалось всего 300 млн пользователей мобильного широкополосья, через пять лет ожидают 2,5 млрд.

Сложив все эти аргументы, Huawei Device вывел на рынок Android-смартфон Huawei 8220 ценой в \$150. Терминал имеет 3,5-дюймовый сенсорный экран, две каме-



В. Сюй: «Android будет
брать верх над iPhone»

ры, модули Bluetooth, HSUPA и Wi-Fi, обеспечивает скорость передачи до 7,2 Мбит/с.

Если 3G-модемы Huawei, по оценке компании, занимают 70% российского рынка, то доля мобильных телефонов гораздо меньше – 5%. В Huawei Device такими результатами не довольны и делают ставку на низкую цену.

www.huawei.com/ru

100 млн евро на российские компании

планирует потратить в 2009–2011 гг. финская ИТ-компания Tieto International. Первый инвестиционный проект – приобретение российского системного интегратора и разработчика ПО «Т&Т Телеком» завершен. Сумма сделки не раскрывается. Однако Пекка Вильякайнен, вице-президент и глава Tieto, сообщил, что его компания планирует до конца 2011 г. создать в России сильную команду из 3 тыс. консультантов и технических специалистов, ориентированных исключительно на местный рынок.

Покупка «Т&Т Телеком» – один из первых шагов в этом направлении. «Приобретя "Т&Т Телеком", мы получили доступ к сектору систем управления call-центрами и порталам самообслуживания, – отметил П. Вильякайнен. – Но мы хотим присутствовать и распространять свои технологии и в других секторах телеком-рынка, например в сфере OSS/BSS».



П. Вильякайнен: «О следующих наших шагах мы объявили на Петербургском экономическом форуме летом 2010 г.»

Tieto с 1998 г. продавала на российском рынке свои отдельные продукты, например используемое сегодня рядом банков ПО для электронных карт оплаты. В 2006 г. компания начала предлагать полный спектр своих продуктов и услуг, в том числе консалтинговых. А в кризисном 2009 г., по словам П. Вильякайнена, развитие было более интенсивным, чем когда-либо, – компания получила больше заказов от российских банков и телекоммуникационных компаний, чем в предыдущие годы. Эти позиции Tieto намерена укрепить, в частности, за счет приобретения местных ИТ-компаний, работающих в нефтегазовом,

финансовом и телекоммуникационном секторах. Кроме того, в ближайших планах компании – организация в ряде стран, включая Россию, центров исследований и разработок.

www.tieto.com

Кадровые назначения

«Северо-Западный Телеком»

Родион ФАТХУЛИН назначен региональным директором – директором Новгородского филиала.

«Уралсвязьинформ»

Сергей ЛУКАШ назначен гендиректором.

Александр ВЛАСОВ

назначен заместителем гендиректора – директором межрегионального филиала сотовой связи.

«ВымпелКом»

Олег ГОРДЕЕВ назначен региональным директором Приволжского региона.

«МегаФон»

Наталья СПИЦЫНА

назначена коммерческим директором Московского филиала.

«Комстар-ОТС»

Татьяна ХАРИЧЕВА назначена коммерческим директором Приволжского филиала.

MTT

Андрей ПОСТНИКОВ

назначен заместителем гендиректора по развитию бизнеса.

«Синтепра»

Ирина ПОПОВА назначена финансовым директором.

Mail.Ru

Наиля ЗАМАШКИНА

назначена руководителем направления развития платежной системы Деньги@Mail.Ru.

Ольга БРУКОВСКАЯ

назначена вице-президентом по маркетингу.

HP

Александр РОСЛАВЦЕВ

назначен финансовым директором в России.

Trend Micro

Вениамин ЛЕВЦОВ назначен региональным менеджером в России и СНГ.

D-Link

Максим СЕЛЕЗНЕВ назначен главой дальневосточного подразделения.

«Казахтелеком»

Куанышбек ЕСЕКЕЕВ избран председателем правления.

NEO

Андрей СМЕЛКОВ назначен председателем правления и главным исполнительным директором.

C-Ring Telecom

Цайце ЛЕТТИНГА назначен гендиректором.

Juniper Networks

Манож ЛИЛАНИВАС назначен руководителем подразделения программных решений на основе Junos.





реклама

Международная организация космической связи «ИНТЕРСПУТНИК» была создана 15 ноября 1971 года. В настоящее время Организация объединяет 25 государств, которые представляют практически все регионы планеты от Латинской Америки до Юго-Восточной Азии, от Европы до юга Аравийского полуострова.

Ключевым направлением деятельности «ИНТЕРСПУТНИКА» является предоставление в аренду операторам связи, вещательным компаниям и корпоративным клиентам спутниковой емкости в рамках соответствующих соглашений с операторами-партнерами, а также оказание комплексных услуг в области создания и эксплуатации сетей спутниковой связи через дочернее предприятие «Интерспутник Холдинг». Комплексные решения включают организацию доступа к магистральным Интернет-сетям, услуги передающих станций, средств коммутации и цифровых платформ, а также поставку и интеграцию наземного оборудования.

Сегодня «ИНТЕРСПУТНИК» предоставляет своим клиентам ресурс спутников связи, расположенных на дуге геостационарной орбиты от 14 градусов з.д. до 140 градусов в.д. Одним из наших основных партнеров является российский национальный оператор ФГУП «Космическая связь», который владеет группировкой современных спутников серии «Экспресс».

Кроме того, «ИНТЕРСПУТНИК» имеет статус официального дистрибутора спутникового ресурса европейского оператора «Евтесл», предоставляет услуги на спутнике ABS-1 (LMI-1), осуществляет маркетинг и продажу спутниковой емкости системы «Интелсат». Также «ИНТЕРСПУТНИК» имеет статус официального дистрибутора спутникового ресурса азиатского оператора «Меасат» на спутнике AFRICASAT-1.

Многолетний опыт успешной эксплуатации спутниковых систем является главным достоянием Организации, а наличие собственного частотно-орбитального ресурса – залогом успешного развития. На базе этого ресурса «ИНТЕРСПУТНИК» реализует комплексные проекты по созданию и размещению в собственных орбитальных позициях космических аппаратов, предназначенных для обслуживания наиболее динамично развивающихся регионов мира с растущим спросом на услуги спутниковой связи.



Международная организация космической связи
«ИНТЕРСПУТНИК»
121099, Россия, Москва,
2-ой Смоленский пер., 1/4
Телефон: +7 (499) 252-83-33
Факс: +7 (499) 241-07-84
E-mail: dir@intersputnik.com
<http://www.intersputnik.ru>
<http://www.intersputnik.com>

Смотрите, кто вернулся

«Уровень продаж NSN в России в прошлом году упал, однако наша доля на рынке несколько увеличилась», – так охарактеризовал динамику кризисного 2009 г. гендиректор Nokia Siemens Networks в России Джонатан Спарроу.

По словам Д. Спарроу, в конце 2009 г. был подписан большой контракт на расширение поставок 3G-оборудования с «Мегафоном», договор с Tele2, развивается бизнес-партнерство с МТС.

Последствия слияния и экономический кризис – два эти ключевых фактора оказывали влияние на развитие NSN. По информации компании, результаты ее мировой деятельности в IV квартале прошлого года оцениваются как минус 16%. У ее ближайшего конкурента (под которым, вероятно, подразумевается Ericsson) – минус 19%, у из-

вестной китайской компании в мире – минус те же 16% и плюс 5% на родном рынке, третий конкурент



Д. Спарроу: «Главное, что происходит в мире на сетях крупных операторов, связано со смартфонами»

(логично предположить – ALU) потерял 21%. «Мы вернулись и чувствуем себя достаточно хорошо», – комментирует ситуацию Д. Спарроу.

Так, NSN принадлежит семь из 20 подтвержденных коммерческих контрактов

на поставку оборудования LTE (5, 4, 3, 1 – так распределяются LTE-контракты между другими вендорами). Как известно, на MWC2010 в Барселоне NSN демонстрировала работу сети LTE при поддержке местного оператора Telefonica и с помощью LTE-модема производства LG, а также технологию HSPA+ с поддержкой скоростей до 112 Мбит/с на абонентских устройствах Qualcomm.

Как заявляет руководство NSN, компания готовится к буму смартфонов на мобильных широкополосных сетях и стала единственным производителем сетевого оборудования, реализовавшим поддержку стандарта Cell_PCH, позволяющего втрое уменьшить объем передаваемой сигнальной информации и увеличить время работы устройства от батареи.

www.nsn.com

«Комстар» попал в цель

Во всяком случае, комментируя неаудированные финансовые результаты деятельности ГК «Комстар-ОТС» за прошедший год, ее президент Сергей Приданцев заявил: «Мы достигли и во многих случаях превзошли все поставленные перед группой компаний на 2009 г. цели».

Достигнутые цели в цифрах выглядят так: консолидированная выручка – \$1484,8 млн (рост на 15% в рублевом выражении по сравнению с 2008 г.). Показатель OIBDA – \$592,8 млн (в рублевом выражении на 9% больше, чем в 2008 г.). Маржа в рублевом выражении – 39,9%. Чистая прибыль в доле «Комстар-ОТС», без учета неденежной корректировки стоимости инвестиций в «Связьинвест» на сумму \$ 349,4 млн, – \$92,5 млн. Число абонентов услуг ШПД выросло за 2009 г. на 40% – до 1,3 млн.

Капитальные вложения при этом составили \$120,3 млн (8,3% выручки 2009 г.).

www.comstar.ru

ФАС России удовлетворила ходатайство «Инвестиционной компании связи» («Связьинвеста») о приобретении 50% голосующих акций «Скай Линка».

«Комстар-Регионы» выкупила 20% миноритарных долей оператора связи и КТВ «ЕвроТел» (Екатеринбург) и 25% миноритарных долей ООО «Управление и Лизинг», владеющего инфраструктурой связи в Екатеринбурге, увеличив свою долю в обеих компаниях до 100%.

Mail.Ru увеличила до 100% свою долю в **Astrum Nival**, издателе и разработчике клиентских онлайн-игр.

TELE2 завершила приобретение мажоритарного пакета (51%) акций мобильного оператора **NEO** в Казахстане.

Verint Systems, разработчик ПО для оптимизации бизнеса, приобрел **Iontas**, поставщика настольных аналитических инструментов.

Google купила стартап **Picnik**, провайдера веб-сервиса, позволяющего редактировать фотографии прямо в браузере.

Tieto (Финляндия) купила компанию «**T&T Телеком**» (Санкт-Петербург), оказывающую ИТ-услуги телеком-операторам.

Trident Microsystems завершила приобретение бизнес-подразделений телевизионных систем и цифровых телевизионных приставок компании **NXP Semiconductors**.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru

СВЯЗЬ-ЭКСПОКОММ-2010

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

Продукция более 400 компаний из 22 стран мира на стенах «Связь-Экспокомм-2010»

Крупнейшее телекоммуникационное событие года – 22-я международная выставка телекоммуникационного оборудования, систем управления, информационных технологий и услуг связи

11–14 мая 2010
Москва, ЦВК Экспоцентр на Красной Пресне

www.svyaz-expocomm.ru www.svyazexpo-online.ru

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

— Дэвид Смит

реклама

Решения Tellabs® - это эффективные технологии, позволяющие предоставлять быстрые и надёжные услуги в сетях мобильной связи.

Дэвид является типичным представителем группы потребителей, которые активно пользуются такими разнообразными услугами мобильной связи третьего поколения, как: скачивание музыки, мобильная коммерция и потоковое видео. Эти потребители не захотят иметь дело с компаниями, предлагающими неудобный сервис или медленную скорость.

Решения Tellabs для мобильных сетей связи предложат Вам экономически эффективную модель, благодаря которой Вы сможете создать высокоразвитую сеть и привлечь таких клиентов, как Дэвид.

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

Вы можете встретиться с представителями Tellabs на Выставке "Связь-Экспокомм-2010"
Зал 1, Стенд 1В71
11-14 Мая 2010, Москва



Офис сжимается до размера флэшки

Стало доступно для пользователей мобильное корпоративное рабочее место – Check Point Abra. Это устройство, созданное на основе скоростного USB флэш-накопителя производства SanDisk, использует разработанные компанией Check Point средства виртуализации, VPN и безопасности.

При помощи Abra можно где угодно и когда угодно, с подключением к Интернету или без него превратить любой компьютер, вплоть до ПК в интернет-кафе, в полностью защищенное рабочее место с доступом к корпоративной электронной почте, файлам и приложениям через виртуальную частную сеть. При подключении к рабочему месту Abra автоматически может быть загружена на любом компьютере, дан-

ные на устройстве сохраняются в зашифрованном виде. Как считает консультант по безопасности Check Point Алексей Андрияшин, Abra обеспечивает полный контроль над данными, включая разграничение корпоративного пространства от host PC, изоляцию пользовательских, временных и рабочих файлов, блокировку захвата изображения с экрана монитора и печати.

Емкость USB-накопителя Abra может варьироваться – 4 (цена \$140), 8 (\$210) и 16 Гбайт. По словам гендиректора Check Point Юлии Грековой, дальнейшее увеличение емкости устройства будет зависеть от спроса. В качестве приоритетных пользователей Abra компания рассматривает государственных клиентов.

<http://rus.checkpoint.com>

Три в одном для бесперебойного питания



С. Ильинко: «Цифровой интерактивный режим позволяет сэкономить 3–4% электроэнергии, а для дата-центра мегаваттной мощности это очень серьезно»

Компания Chloride вывела на российский рынок ИБП Trinergy с возможностью наращивания мощности от 200 до 1200 кВт с ша-

том 200 кВт. Как сообщил коммерческий директор компании Chloride Rus Станислав Ильинко, российские заказчики заинтересовались этими системами сразу же после появления информации о них. Дело в том, что в Trinergy реализовано сразу несколько новых технологий, позволяющих снизить энергопотребление, повысить КПД, сократить капитальные затраты и эксплуатационные расходы.

В Trinergy возможны три режима работы в зависимости от качества внешнего электропитания: стандартный режим двойного преобразования с КПД не менее 95%, режим максимального энергосбереже-

ния с КПД 99% и интеллектуальный цифровой интерактивный режим (КПД – 96–98%). Причем ПО ИБП автоматически определяет наиболее эффективный режим, в результате чего КПД системы электропитания типичного ЦОДа может достигать 97,9%. Время переключения между режимами не превышает 1 мс, что обеспечивает нормальную работу серверов.

Новые системы Trinergy уже установлены в ЦОДах в разных странах мира. До синхронизации с мировыми премьерами продуктов Chloride российский рынок пока не дорох, но отставание уже совсем невелико.

www.chloride.ru

Кбайт цитаток

Чем шире труба
в Интернет, тем большего
размера акула может влезть
в водоворот рынка.
А питается-то акула
гигабайтами и деньгами.

Через несколько лет
люди будут покупать не
телефон с камерой,
а камеру с телефоном.

У нас в стране
мы можем всех закатать
в асфальт,
но конкурировать с
«мерседесами» на
международных трассах
нам будет достаточно
сложно.

Интернет – это как
наркотик или как прыжки с
парашютом?
Если попробовал,
то уже не слезешь,
или есть те, кто потом
отказывается?

Кому надо было попасть
в Интернет, тот уже там,
осталась та часть, которую
надо мотивировать.

Мобильная связь –
продукт первой
необходимости и
социальной значимости.

Голос + Интернет –
формула устойчивости
мобильного бизнеса.

С помощью 3G Россия
если и не выйдет
в мировые лидеры,
то создаст для этого
предпосылки.

Виртуализация
позволяет сократить
затраты на метания.

Замминистра – «большой
тройке»: «Спасибо за
поддержку ВВП Китая».

Операторы выживают,
а регулятор обязан
думать о будущем.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru

Связь-Экспокомм-2010

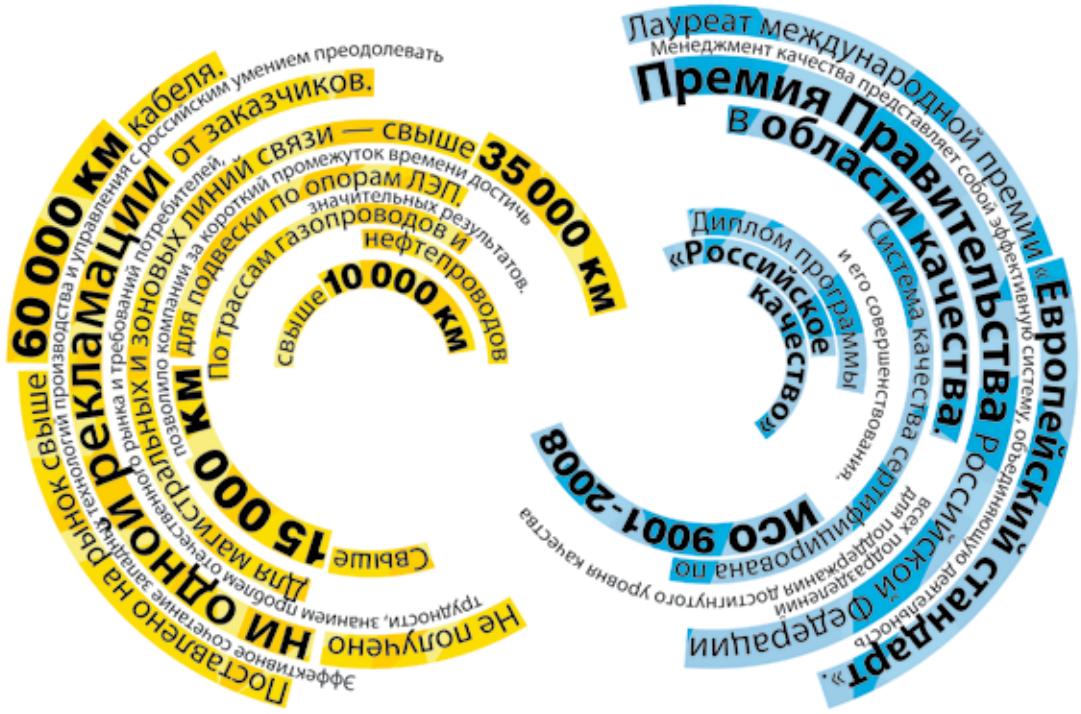
http://www.svyazexpo-online.ru/

Информационный центр выставки «Связь-Экспокомм-2010»

Оперативно предоставит информацию:

- об участниках выставки
- о программе мероприятий
- пресс-релизы и новости участников выставки

Информационный стенд на выставке – Павильон 2, зал 1



ЗАО «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@soccom.ru, <http://www.soccom.ru>

КРОК нацелился на «облачные» половину миллиарда долларов

По прогнозам аналитиков, облачные приложения в ближайшие годы получат такое же развитие, как Интернет во второй половине 90-х, и рынок облачных вычислений в 2010–2013 гг. достигнет \$44 млрд. Его российская доля может составить \$500 млн, считает Руслан Заединов, руководитель направления центров обработки данных компании КРОК.

При этом КРОК намерен активно добиваться этих 500 млн. Специалисты КРОКа представили первое российское «облачо», в которое компания готова перенести ИТ-ин-

фраструктуру любой организации. «Наше "облачо" – это реально работающий инструмент, в котором постепенно формируется база прикладных решений, – подчеркнул Р.Заединов. – Например, сегодня в нем можно размещать все инфраструктурные сервисы компании и даже "облачные" ПК».

Он добавил, что в первую очередь в России предстоит создавать рынок инфраструктурных «облаков» (IaaS), потому что такие решения легче всего воспринимаются заказчиками: они не требуют переписывания существующего у заказчиков



Р. Заединов: «Реальные заказчики на "облака" IaaS у нас уже есть»

ПО. «А через некоторое время рынок должен преобразоваться в SaaS, он обязательно это сделает – и это наша светлая цель», – заверил Р. Заединов.

www.croc.ru

Кбайт фактов

«ВымпелКом» заключил контракт с МОКС «Интерспутник» на использование спутниковой емкости на КА «Экспресс МД1» (80° в.д.) для организации каналов связи сети 3G на территории Дальневосточного и Сибирского федеральных округов.

«Комкор» заключил с МЭСИ государственный контракт на предоставление услуг связи в 2010 г. и подключил новое здание университетского комплекса.

«Verysell Проекты» обследовала информационную систему персональных данных российского производителя метанола и его производных «Метафракс» на предмет приведения ее в соответствие с требованиями ФЗ № 152 «О персональных данных».

Stack Group открыла в ГУ-ВШЭ свою базовую кафедру, на которой будут читаться курсы и проводиться мастер-классы по дисциплинам, связанным со структурой жизненного цикла ЦОДов, экономикой их проектирования, строительства и эксплуатации.

Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли Санкт-Петербурга с помощью компании «Инфосистемы Джет» внедрил процесс управления проектными задачами, что позволит вести учет рабочего времени сотрудников, осуществлять систематизированную обработку задач по проектам Комитета и т.д.

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА
www.iksmedia.ru



Электронные платежи становятся массовыми

В 2009 г. 20 млн россиян хотя бы один раз пользовались электронными кошельками и в результате пополнили их на 40 млрд рублей. Такие данные обнародовала Ассоциация «Электронные деньги», подводя итоги развития рынка электронных денег в прошедшем году.

В 2009 г. россияне оценили удобство виртуального кошелька в системе QIWI, единственной из сегмента платежных терминалов предлагающей такой сервис. За год ее оборот вырос на 180% – до 11 млрд руб., а число пользователей достигло 6 млн человек.

Меньше средств было направлено на пополнение счетов для мобильных платежей – 12 млрд руб., зато ими хоть раз вос-

пользовались 15 млн наших соотечественников. Итог: в 2009 г. суммарный объем мобильных платежей увеличился на 100%.

Рост сегмента интернет-платежей составил 40%. За год интернет-платежами хоть раз воспользовались 2,3 млн россиян, а объем направленных ими в интернет-кошельки средств составил 17 млрд руб.

На 2010 г. было сделано сразу два прогноза: пессимистичный и оптимистичный. Первый предполагает 50%-ный рост объема рынка электронных денег к концу года. Второй – удвоение его оборотов. Он может быть реализован, если сервис, аналогичный QIWI, начнут предлагать другие ведущие игроки терминального сегмента – «Киберплат» и «Элекснет».

СВЯЗЬ-ЭКСПОКОММ-2010

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

**Пригласительные билеты для специалистов
на выставку «Связь-Экспокомм-2010»**

Профессионалы рынка и специалисты отрасли могут заполнить online-анкету на сайте www.svyaz-expocomm.ru и получить билет на выставку «Связь-Экспокомм-2010».

И ОПЫТ, СЫН ОШИБОК ТРУДНЫХ

Дата-центры в России, и коммерческие и корпоративные, строятся уже не первый год. Их создатели обычно браво отчитываются о количестве киловатт на стойку, о высоком уровне надежности и т.п., а критика слышна лишь из уст сторонних экспертов.



Ю. Самойлов: «Мы рассказываем только про свой дата-центр, но наш опыт во многом можно отнести к любому ИТ-проекту»

что на российском рынке явно не хватает специалистов по построению именно коммерческих дата-центров.

Первоначальный бюджет проекта оказался занижен, поскольку поначалу не учли целый ряд общестроительных и монтажных работ. Немало оказалось проблем и с организацией работы нескольких подрядчиков, строящих разные инженерные системы. Кроме того, часто подрядчики при выполнении следующих этапов портили результаты предыдущих работ, но отчасти это было вызвано ошибками в плане монтажа инженерных систем.

Как оказалось, создателям ЦОДов не стоит и слишком точно следовать рекомендациям вендоров. В данном случае это привело к построению явно избыточной ЛВС на базе оборудования Cisco, но в принципе аналогичная ситуация сложилась и с поставками другого оборудования.

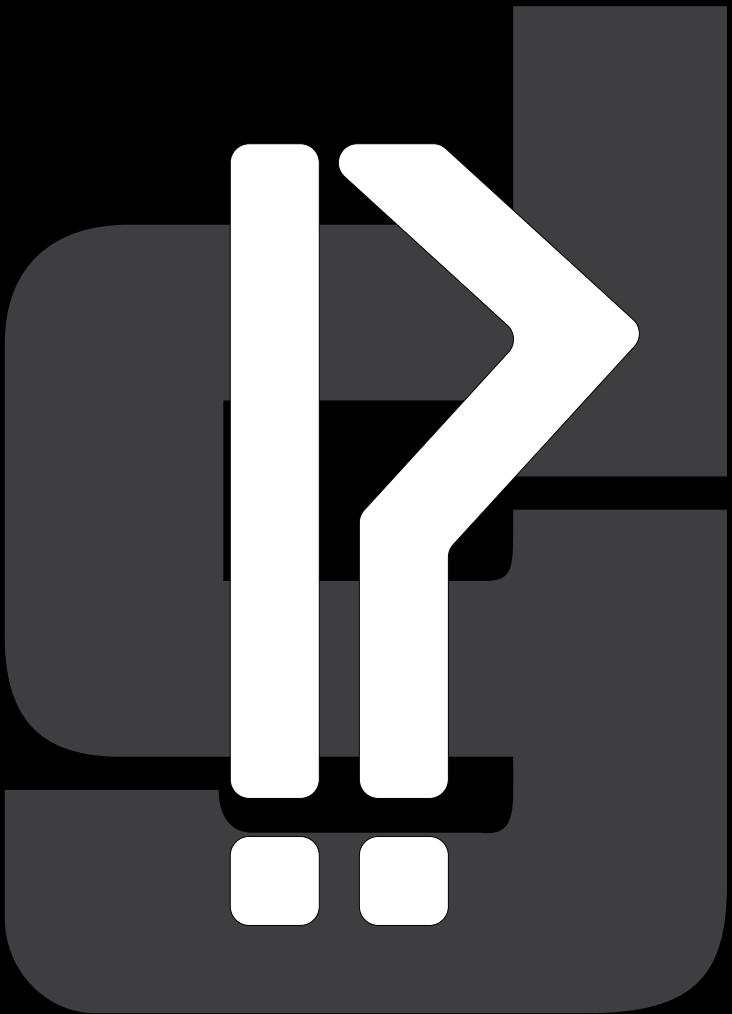
Еще одной досадной ошибкой, по словам Ю. Самойлова, стало использование гипсокартона при отделке помещений ЦОДа, поскольку на борьбу с образовавшейся пылью потребовалось много сил, времени и нервов. В результате «ДатаЛайн» решила в следующий раз использовать только металлические сэндвич-панели. Не сразу удалось найти и правильную схему организации воздушных потоков в помещении ИБП – для устранения возникших проблем пришлось проводить туда дополнительный воздуховод. А не учтенную в первоначальном проекте систему мониторинга энергопотребления специалистам компании сейчас приходится реализовать самостоятельно.

В общем, российским создателям ЦОДов надо набираться опыта и пользоваться возможностью учиться на чужих ошибках.

Евгения ВОЛЫНКИНА

Тем интереснее был недавний семинар компании «ДатаЛайн», проведенный ею в рамках серии «дней открытых дверей» своего дата-центра. Организаторы рассказали не только о проблемах формирования бюджета создания коммерческого ЦОДа, но и о своих ошибках в составлении проекта и о шишках, набитых при его реализации.

Первый урок ЦОДостроения, как сообщил гендиректор «ДатаЛайн» Юрий Самойлов, заключался в том,



ПЕРЕРОЖДЕНИЕ. МАЙ 2010



Дженирал Дейтаком[®]

Россия, Санкт-Петербург, наб. Обводного канала 93А, тел. 325-1085,
www.gdc.ru, info@gdc.ru

IPTV в полосе препятствий

Пиратство в Интернете, отсутствие единых технологических стандартов, недоверие контентовладельцев – вот проблемы, с которыми приходится сталкиваться операторам IPTV. Как их решать, обсуждали участники конференции «IPTV 2010».

Почему VoD не пошло в народ

Еще два-три года назад операторы IPTV серьезно рассчитывали на востребованность услуги «видео по запросу». Сегодня же, по признанию Сергея Митина (Служба видеослужбы «Центрального Телеграфа»), реально деньги операторам приносит абонентская плата за ТВ-пакеты – базовый и различные премиальные. Причиной тому – расцветшие в Вебе механизмы бесплатного скачивания контента, рассчитанного на услугу VoD. С учетом того, что около 80% абонентов в Москве используют безлимитные тарифные планы, скачать любой фильм не представляет никакой проблемы. По оценке компании «Видео 24», в 2009 г. объем интернет-рынка пиратского кино в России составил \$220 млн; по данным iKS-Consulting, в 2008 г. нелегальные продажи музыки через Интернет достигли \$60 млн (легальные – \$3 млн); по результатам опроса, проведенного исследовательским центром портала SuperJob.ru, около 69% российских пользователей Интернета скачивают музыку и фильмы на бесплатных онлайн-ресурсах и лишь 9% опрошенных считают это преступлением.

Между тем практически все операторы IPTV вложились в платформы VoD. Чем их загрузить, если продаивать фильмы не удается? По мнению С. Митина, это может быть ТВ-контент, которого нет на торрентах, с возможностью офлайн- и даже онлайн-просмотров через Интернет. «ТВ-контентщикам нужно идти в мир персональных компьютеров, – считает С. Митин. – Здесь IPTV-операторы могут предоставить хорошее решение. В чем особенность – контент зашифрован и не переносится на другие носители (чего больше всего опасаются правообладатели)». Однако убедить в этом правообладателей, по признанию операторов, будет совсем непросто: до недавнего времени им приходилось объяснять, что между IPTV и Интернетом не следует ставить знак равенства. «Контентщики несколько отстают от имеющихся технических возможностей, – поясняет С. Митин. – Но в наших общих интересах искать новые источники доходов, новые модели потребления». Говоря о проблеме интернет-пиратства, перекрывшего, в частности, кислород для VoD, Павел Катков (юридический департамент СММ) отметил, что виной тому во многом пассивность самих правообладателей, которые пока еще не осознали, что будущее контентного бизнеса – за онлайн-дистрибуцией.

Больше интерактива!

Среди других возможностей монетизации «родовой» особенности IPTV – интерактивности – С. Митин назвал сбор интересующей контентовладельцев статистики (вплоть до востребованности конкретной передачи по конкретному каналу в конкретный момент времени), показ внутренней и контекстной рекламы в пользовательских интерфейсах и др. Иными словами, интерактивность может реализовать маркетинговые механизмы, интересные как для самого оператора, так и для внешнего заказчика.

По мнению Олега Колесникова («НТВ-Плюс»), предложение интерактивных сервисов – это сегодня вообще единственный способ продать IPTV-решения. Операторы в разных странах мира, чтобы поднять продажи IPTV, помимо трех основных сервисов – Time Shift, nPVR, VoD, предоставляют различные интерактивные услуги – создание фильмов с участием своих абонентов; размещение на платформе IPTV контента абонента, за который абонент назначает цену, а доход делится между абонентом и оператором; показ в эфире видеороликов, фото зрителей; разнообразные справочники и др. При этом, по убеждению О. Колесникова, как самостоятельная услуга телесмотрения IPTV проигрывает привычным зрителю КТВ, СНТВ, эфирному ТВ.

Дело за стандартами?

Тормозит развитие IPTV и отсутствие общепринятых стандартов.

«Как представитель оператора СНТВ могу сказать, что мы хотели бы внедрить IPTV, но для этого нам нужен некий общий подход, описанный и реализуемый, – заметил О. Колесников. – А его не существует, все решения «дорабатываются напильником». Поэтому мы поддерживаем инициативы Open IPTV Forum по стандартизации решений». Дмитрий Ильин («Эриксон») также уверен, что массовым IPTV станет только в том случае, если произойдет переход от закрытых решений к открытым, от ограниченных возможностей интеграции компонентов – к практически неограниченным. Сегодня же, по данным «Эриксон», проникновение IPTV в мире остается на уровне 2%. «Залог успеха IPTV на массовом рынке – стандартизация», – уверен Д. Ильин.

А также, добавим, этот успех зависит от изобретательности самих операторов в части интерактивных сервисов, если уж «контентщики» не готовы воспринять IPTV как ТВ, а народ не желает платить за VoD.

Лилия ПАВЛОВА



О. Колесников («НТВ-Плюс»):
«IPTV все еще остается технической
диковинкой»



реклама

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

ГОЛОСОВЫЕ УСЛУГИ

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

УСЛУГИ MPLS СЕТИ

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

АРЕНДА МАГИСТРАЛЬНЫХ КАНАЛОВ

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

ДАТА-ЦЕНТРЫ

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

Индивидуальные телекоммуникационные решения

ГОЛОСОВЫЕ
УСЛУГИ

ДАТА-ЦЕНТРЫ

АРЕНДА
МАГИСТРАЛЬНЫХ КАНАЛОВ

УСЛУГИ
MPLS СЕТИ

Тонкости тарификации, или На что опереться оператору

Как сократить капитальные и операционные расходы – и одновременно сохранить имеющихся абонентов и привлечь новых? Эту «головную боль» операторов отчасти могут снять новые решения для биллинговых систем.

Сегодняшнее состояние отрасли телекоммуникаций определяется действием противоположных сил: с одной стороны, оборудование и услуги дешевеют, с другой – требуются постоянные инвестиции в технологическое обновление сетей и сервисов. На конференции «OSS/BSS 2010» Евгений Соломатин («Коминфо Консалтинг») определил это как пребывание в точке бифуркации, когда назад пути нет, а будущее сложно прогнозировать. Способны ли системы, призванные поддерживать бизнес операторов, помочь им решать эти противоречивые задачи?

По мнению Андрея Карягина («Инлайн Телеком Солюшнс»), конвергентные биллинговые системы позволяют ответить на этот вопрос положительно, если оператор внедряет дополнительные услуги в рамках единого сервиса. «Такое внедрение требует использования специального оборудования и ПО, включая биллинговую систему с возможностью тарификации мультисервисных услуг и управления ими», – поясняет А. Карягин. – Но в итоге оператор может предложить своим абонентам пакеты с неизмеримо более гибкими вариантами услуг и ценовой политикой для них». Функционал модуля интеллектуальной тарификации услуг, реализованного в АСР «Билл-Мастер» на основе технологии Cisco ISG, уже используется рядом операторов («Комстар-ОТС», МТТ, «Башинформсвязь», «Уралсвязьинформ», «Мурманские мультисервисные сети», «ЯмалТелеком» и др.), которые к базовой услуге фиксированной голосовой связи добавили ШПД.

Со стороны конвергентного биллинга для операторов мобильной связи инновационный заход совершил Ericsson, разработавший систему динамической тарификации, которая позволяет абонентам существенно сократить расходы на связь, а операторам – перераспределить общую нагрузку на сети. Там, где сеть загружена мало, абонент получает большую скидку; если нагрузка на сеть начинает расти, скидка уменьшается. Результаты использования этого решения двумя стартап-операторами в Египте и ОАЭ Владимир Гуторов (Ericsson) считает показательными, поскольку условия выхода на рынок у них были достаточно сложные. Так, оператор мобильной и фиксированной связи Etisalat Egypt вышел на уже вполне сформированный рынок в мае 2007 г. Победив в конкурсе на выдачу последней лицензии на мобильную связь в Египте, оператор сразу предложил пользователям богатый набор сервисов с



Ф. Краснов (АКАДО): «У оператора всегда есть опора – OSS и BSS»

хорошими бонусными программами, с четко выстроенной коммуникационной моделью – и за два года набрал около 8 млн абонентов. «Это стало возможным благодаря конвергентной биллинговой платформе, на базе которой он смог предложить абонентам то, чего нет у других операторов и, кстати, у российских в том числе», – подчеркнул В. Гуторов. У абонентов появилась возможность выбрать себе тарифный план, пакет услуг из достаточно широкого набора и способ оплаты – препайд или постпайд; получить такие дополнительные возможности, как управление расходами и услугами. В итоге региональный стартап-оператор не впустил на свой рынок даже Vodafone.

Второй пример – оператор du в ОАЭ, который за 10 месяцев с момента выхода на рынок, заполненный к тому времени практически на 120%, смог «отвоевать» 30% этого рынка. С самого начала du предложил своим абонентам услуги мобильной и фиксированной связи, ШПД, видеосервисы в едином пакете (с возможностью самостоятель-

ного их пакетирования абонентом), с единым счетом, в котором каждой услуге отведена своя строка. К слову, по словам представителя Ericsson, подобная система динамической тарификации уже скоро появится и у одного из российских операторов.

По признанию экспертов и игроков рынка, еще несколько лет назад BSS воспринимались как чисто технические системы, которые обеспечивают тарификацию тех или иных услуг и выставляют счета. По наблюдению независимого эксперта Марины Вознесенской, сегодняшний клиенто-ориентированный подход привел к изменению требований к системам BSS/OSS. В частности, биллинговые системы становятся маркетинговым инструментом, с помощью которого ведется борьба за удержание существующих абонентов и привлечение новых. Опираясь на эти системы, операторы проводят промокампании, реализуют программы лояльности, используют специальные бонусные механизмы – иначе говоря, выстраивают более качественные коммуникации с клиентами. С другой стороны, унифицированная платформа существенно уменьшает «капексные» и «опексные» расходы, поскольку, потратившись один раз, оператор уже не должен тратить средства на поддержку многочисленных систем, а эксплуатация единой платформы значительно упрощается.

Лилия ПАВЛОВА



Реклама

27-29 октября 2010

**Краснодарский край, г. Сочи,
Театральная площадь**

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА-ФОРУМ ИНФОКОММУНИКАЦИЙ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:

- Телекоммуникации. Услуги и оборудование
- Информационные технологии
- Средства отображения информации

Организатор:



ITE LLC MOSCOW
Тел. +7(495) 935 7350
Факс +7(495) 935-73-51
E-mail: bordachev@ite-expo.ru

Организатор
деловой программы форума:



www.iksmedia.ru

Официальный
информационный партнер:



WWW.ICTFORUM.RU

iFin мечтает о финансах 2.0

В прошлом году банки больше думали о работе с должниками, чем о внедрении новых электронных финансовых услуг. Однако во второй половине года они постепенно начали возвращаться на рынки кредитования и, как показал X Международный форум iFin-2010, в России вновь возрождается интерес к дистанционным банковским технологиям.

В целом на российский рынок дистанционного банковского обслуживания (ДБО) кризис повлиял негативно, что выразилось в нестабильности финансовых рынков, усилении роли государства и регуляторов. Но, как считает Дмитрий Барсуков («Банкс Софт Системс»), влияние экономических сбоев на сегмент разработки решений для ДБО можно считать положительным. Прежде всего это выразилось в росте популярности интернет-обслуживания, в переносе нагрузки по оказанию таких услуг на головные, центральные офисы, а также в передаче банками услуг по поддержке клиентов на аутсорсинг специализированным компаниям.

Самый высокий потенциал роста в 2010 г. у сегмента решений ДБО для физических лиц. Однако далеко не каждый из топ-100 российских банков предлагает сейчас такие услуги частным клиентам. А ведь результаты независимого исследования, проведенного в рамках проектов ФОМ «Человек и деньги» и «Мир Интернета», показывают: сегодня услугами интернет-банкинга пользуется около 6% месячной аудитории Рунета, составляющей 39,2 млн человек, но тех, кто хотел бы это делать, – 12%, т.е. ровно в два раза больше.

Высокая скорость доступа пользователей к мультимедийному контенту и разноформатные абонентские устройства (коммуникаторы, UBS-модемы, модемы, встраиваемые в нетбуки) открывают перед разработчиками ПО возможность сотрудничать с банками, создавая приложения, полезные для банков и интересные для их клиентов: call-центры, виртуальных гиды, видеогиды по услугам.

А развитие отношений между участниками социальных сетей очень скоро может достичь уровня, на котором потребуются платежные сервисы, в том числе и интернет-банкинг. Чеш-

ская компания BSC (торговая марка GEMINI) считает, что для банков эта ниша может быть прибыльной. На протяжении двух последних лет специалисты BSC активно занимаются разработкой продуктов ДБО в духе концепции Web 2. Компания, клиентами которой в России являются

клиентам, хотя подобные модули разработчики ДБО предлагают в составе своих систем начиная с 2004 г. Рустам Мустафаев (компания «БИФИТ») в качестве примеров привел сервисы «Корпоративное бюджетирование» и «Контроль расчетов по договорам», появившиеся в системе электронного банкинга iBank 2 соответственно в 2006 и 2008 гг.

Электронные финансовые услуги для участников социальных сетей – поле деятельности игроков, специализирующихся в области платежей через Интернет, таких как Web Money Transfer, запущенная в январе этого года сервис «Микрозаймы для социальных сетей» (Facebook и «ВКонтакте»), позволяющий любому из друзей пользователя соцсети открывать ему кредитную линию.

Думается, что повышению массовости электронных финансовых услуг для физических лиц будет способствовать выход в этот сегмент игроков с рынка дополнительных услуг мобильной связи с их опытом работы с массовой аудиторией и широким спектром технологий доставки: SMS, MMS, Bluethooth и тд., которые могут использоваться банками для быстрого, недорогого и, что очень важно, персонализированного контакта с клиентами, например при выдаче кредита.

В компании ВИНГС полагают, что объединение услуг сервис-провайдера мобильной связи и аналитической системы, лежащее в основе их решения кредитного скринга, позволит банкам сократить затраты на обработку кредитных заявок и расширить круг потенциальных клиентов.

Таким образом, можно считать, что технологическая база для финанс 2.0 готова, дело за психологической готовностью самих банков к ее использованию.

Александра КРЫЛОВА



Людмила Преснякова (проект ФОМ «Человек и деньги»): «Пока интернет-банком пользуются только новаторы»

Альфа-Банк и Райффайзенбанк, объявили банковскому сообществу на форуме iFin-2010 о своем скором слиянии с компанией IND, известным в Европе вендором фронт-офисных продуктов для банков.

Йожеф Ньири (IND) представил участникам форума готовое решение интернет-банкинга Web 2.0, позволяющее банкам зарабатывать на предоставлении клиентам возможности управлять своими личными финансами. Подобная услуга не только будет способствовать повышению лояльности клиентов к банку, но и позволит ему собирать дополнительные сведения о каждом из них, чтобы впоследствии использовать их в маркетинговых целях.

К слову, в России крупные банки в большинстве своем пока еще думают о возможности предоставлять услугу контроля состояния финансов своим крупным корпоративным

Козельск, Жиздра, Таруса ждут своих провайдеров

Калужская земля зачастую оказывалась в центре поворотных для России событий. Но экономически регион до конца XIX века оставался преимущественно аграрным, и до сих пор заметная часть населения области живет в небольших городках.

Реальный интерес у операторов связи вызывает в основном Калуга.

Трудно назвать другой регион России, судьба которого так же тесно сплеталась бы с жизнью страны. Освобождение от хазар, противостояние «злого города» Козельска Батыю, стояние на Угре, которым закончилось татаро-монгольское иго, сопротивление литовским интервентам и поддержка обоих Лжедмитриев, поворотное для Отечественной войны 1812 года сражение под Малоярославцем, — все это происходило здесь. А еще здесь жил Циолковский, под Козельском находится Оптина Пустынь, а в Обнинске заработал первый в стране ядерный реактор...

До конца советской эпохи регион был преимущественно ориентирован на «оборонку». Сегодня в нем идут позитивные изменения: развивается машиностроение, высокотехнологичный сектор, запущено несколько совместных автомобильных производств — имена Volkswagen, Volvo, Mitsubishi, Citroen говорят сами за себя. По объему ВРП Калужская область стоит лишь на 52 месте, но нужно учесть, что здесь проживает всего 1 млн человек.

Как следствие, область занимает 45-е место среди российских регионов по объему телекоммуникационного рынка и восьмое место в ЦФО. В абсолютных показателях в 2009 г. это 6 млрд руб., и почти половина (48%) этой суммы пришлась на сотовую связь, за которую здесь, помимо «большой тройки», отвечают Tele2 и «Скай Линк» — картина, характерная для многих регионов. Типична ситуация и с фиксированной телефонией — никто не в состоянии оспорить авторитет «ЦентрТелекома», контролирующего 96% рынка. Гораздо интереснее ситуация в «новых» сегментах.

Примечательно, что широкополосный интернет-доступ развивается здесь вполне успешно: в Калуге проникновение составляет 40%. Такой впечатляющий результат достигнут стараниями сразу нескольких компаний. В первую очередь это, конечно, «ЦентрТелеком», на долю которого приходится 40% домашних пользователей Калуги. Почти каждое четвертое подключение произведено редким для

но ничуть не будоражат аппетиты провайдеров — ведь не в каждом из них число жителей переваливает за 10 тыс. Закономерные итоги таковы — во-первых, безоговорочное лидерство «ЦентрТелекома» на интернет-рынке региона (60% доходов от частного и корпоративного сегментов) за счет лидерства в Калуге и доминирования за ее пределами; во-вторых, внутриобластной «цифровой разрыв»: проникновение ШПД в Калужской области составляет лишь 8%.

Еще один перспективный сегмент — платное телевидение. С одной стороны, оно развито в Калуге очень неплохо, проникновение приближается к 50%. С другой стороны, значительная часть потребителей пользуется «социальным пакетом», т.е. тем же набором программ, что и при эфирном вещании, и по стоимости, сравнимой с платой «за антенну». Операторам, таким образом, необходимо не только привлечь новых абонентов, но и убедить ограничившихся «соцпакетом» в преимуществах просмотра десятков дополнительных каналов. В Калуге эту задачу решают «Комстар» и местная «Радиотехника», между которыми рынок поделен почти поровну — 51% против 43%.

Калужская область, таким образом, небольшой, но достаточно хорошо развитый телекоммуникационный рынок. Наиболее интересны здесь для операторов Калуга и Обнинск — благодаря своей численности и плотности населения, уровню экономической активности и небольшой удаленности от Москвы.

Дежурный по рубрике
Константин АНКИЛОВ,
аналитик iKS-Consulting



Структура рынка широкополосного доступа в Интернет Калужской области, 2009 г.



Источник: iKS-Consulting

России, да и для мира способом — через электрическую розетку по технологии PLC, используемой компанией «ЭлектроKом». Еще четверть рынка делят между собой «ВымпелКом» и местный провайдер «Макснет-Системы».

Но за пределами Калуги ситуация кардинально иная — альтернативные операторы проявили настоящий интерес разве что к Обнинску, выдвигаться в другие населенные пункты отваживается, как правило, лишь «ЦентрТелеком». С одной стороны, 75% населения области — горожане, с другой — половина этих горожан живет в небольших городках. Такие названия, как Козельск, Таруса, Вортыси, Жиздра, ласкают слух и трогают сердце любого русского человека,



27 мая в Москве состоится форум
**«ИНФОРССИЯ: Инфотехнологи-
ческое развитие в условиях нового
роста».**

Мероприятие ориентировано на руководителей, принимающих решения по вопросам внедрения ИТ. Среди докладчиков и участников форума – вице-президенты, генеральные директора и их заместители по ИТ, СИО, операционные и технические директора.

Нестандартный и удобный формат форума позволит представителям компаний из различных сфер встретиться на одной площадке и при этом посетить профильные секции пяти направлений: «Финансы», «ТЭК», «Телекоммуникации», «Торговля», «Государство».

Участники форума получат актуальную информацию, необходимую для управления инновационной политической компаний, смогут ознакомиться с передовыми технологиями и опытом их внедрения.

Организатор – компания «ICF-Международные конференции».

**Тел. (495) 646-0151,
(812) 448-0848**

info@konfer.ru
www.inforussia.info

инфоРоссия

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

выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт Наименование мероприятия

21–23.04. Москва.
**Региональный общественный центр
интернет-технологий:**
www.2010.rif.ru

Конференция «РИФ+КИБ 2010»

22.04. Москва.
Компания «ГРОТЕК»:
www.multiplay-expo.ru

8-й Международный форум операторов мультисервисных сетей MultiPlay

22.04. Москва.
Ассоциация менеджеров России, журнал «Итоги», журнал Intelligent Enterprise, журнал СИО, компания КРОК:
www.itleader.ru

8-я Национальная ежегодная премия «IT-ЛИДЕР»

26–27.04. Москва.
Infor-media:
www.el-government.ru

5-я Международная конференция и выставка «Современные технологии государственного управления. Электронное правительство 2010»

27–29.04. Сочи.
ЗАО «Экспо-Телеком»:
www.expo-telecom.ru

13-й Всероссийский форум «Развитие телекоммуникаций в России»

28.04. Москва.
AHConferences:
www.ahconferences.com

Конференция «IT-безопасность в финансовом секторе»

28–29.04. Стамбул.
ITE LLC Moscow:
www.caspiantelecoms.com/ru/2010

9-я Международная конференция и мини-выставка по телекоммуникациям, компьютерным технологиям, IT и инвестициям для Турции, Каспийского и Черноморского регионов, СНГ — Caspian Telecoms 2010

Май. Санкт-Петербург.
НОУ «Резонанс»:
www.rezonance.com

9-я Международная конференция «Инфокоммуникационные технологии и услуги. NGN в России. Контент»

11–14.05. Москва.
ЦВК «Экспоцентр»:
www.sviaz-expocomm.ru

22-я Международная выставка «Связь-Экспокомм-2010»

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprofi.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

реклама

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

13–14.05. Москва.
АНО «Координационный центр национального домена сети Интернет»:
 www.russia2010.intgov.ru

1-й Российский форум по вопросам управления Интернетом Internet Governance Forum

14.05. Москва.
«МедиаСоюз», Министерство связи и массовых коммуникаций РФ:
 www.mediasoyuz.ru

Единая общероссийская профессиональная премия радиовещателей «Радиомания 2010»

27.05. Москва.
«Международные конференции»:
 www.konfer.ru

Форум «ИНФОРОССИЯ»

27.05. Москва.
«Ведомости»:
 www.events.vedomosti.ru

Международный форум фиксированных и сотовых операторов связи «Телеком – 2010»

02–05.06. Москва.
«Национальная радиоассоциация»:
 www.nra.ru/conference/index_2010.html

10-я Конференция «Актуальные вопросы повышения эффективности использования национального радиочастотного ресурса»

01–02.06. Москва.
ООО «Профессиональные конференции»:
 www.glonass-forum.ru

4-й Международный форум по спутниковой навигации

01–02.06. Москва.
ЦВК «Экспоцентр»:
 www.navitech-expo.ru

Международная выставка «Навитех-Экспо-2010»

15–16.06. Москва.
Exposystems:
 www.moco2010.ru/2010

6-й Бизнес-форум «Мир мобильного контента. MoCO – 2010»

www.iksprofi.ru

Ищите все мероприятия на
ИКС-Профи. Планируйте свое время

1–2 июня в Москве в ЦВК «Экспоцентр» состоится **IV Международный форум по спутниковой навигации**.

Основная цель мероприятия — информировать широкую аудиторию о состоянии и планах развития спутниковых навигационных систем, о государственной политике в области коммерческого использования системы ГЛОНАСС в России и за рубежом, о новейших технологиях, оборудовании и услугах.

Программа форума ориентирована на пользователей навигационных продуктов и услуг. В ней рассматриваются все аспекты использования навигационных решений для построения успешного бизнеса. На секционных заседаниях и круглых столах будет представлена актуальная информация о разработанных продуктах, насущных проблемах в области навигации, картографии, нормативного правового регулирования.

Организаторы форума — компания «Профессиональные конференции» и Ассоциация «ГЛОНАСС/ГНСС – Форум».

Тел. (495) 784 66 25
www.glonass-forum.ru

МЕНЕДЖМЕНТ-ТУР

Уникальная форма выездного обучения специалистов и изучение лучшего опыта передовых компаний мира во время посещения их производственных площадок и личных встреч с топ-менеджерами

Организаторы:

**МЕНЕДЖМЕНТ-ТУР – инновационный:**

- подход к успешному развитию собственного бизнеса
- путь установления ценных бизнес-контактов
- способ приобретения передовых идей и технологий на практике

- заряд передовыми прорывными идеями
- способ формирования передового мышления
- вариант мотивации и развития талантов у специалистов компании

Тема менеджмент-тура:

- «Европейский широкополосный доступ»

Место проведения:

- ИТАЛИЯ, г. Рим

Компании для посещения:

- **Telecom Italia Group**
 (Telecom Italia, Telecom Italia Mobile, Telecom Italia Media, Telecom Italia Matrix, Telecom Italia Sparkle)

Программа тура:

- Включает: встречи с топ-менеджерами компаний различных подразделений, посещение рабочих площадок, культурные мероприятия.

В менеджмент-тур входят:

- полная бизнес-программа, перелет, проживание в отеле класса ****, трансфер, 2-х разовое питание, оформление визы, услуги переводчика, страховка, культурная программа, комплект информационных материалов.