

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. Куку, 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. Шибаева, В.К. Шульцева,
М.А. Шнепс-Шнеппе, М.В. Якушев

РЕДАКЦИЯ

iks@iks-media.ru

Ответственный редактор

Н.Н. Шталтовная – ns@iks-media.ru

Обозреватели

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

Редактор

Е.А. Краснушкина – ek@iks-media.ru

Дизайн и верстка

Д.А. Поддьяков, 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

rodpriska@iks-media.ru

А.С. Скрипник – выставки, конференции
expro@iks-media.ru

Журнал зарегистрирован в Министерстве РФ
по делам печати, телерадиовещания и средств
массовых коммуникаций 25 февраля 2000 г.;

ПИ № 77-1761. Мнения авторов не всегда
отражают точку зрения редакции.

Статьи с пометкой «бизнес-партнер»
публикуются на правах рекламы.

За содержание рекламных публикаций и
объявлений

редакция ответственности не несет. Любое
использование материалов журнала допускается
только с письменного разрешения редакции и со
ссылкой на журнал.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

© «ИнформКурьер-Связь», 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

Реклама
РЕДАКЦИЯ ПОЛЬЗУЕТСЯ
услугами
сети «МегаФон-Москва»

Тел.: (495) 502-5080

№ 6/2010 подписан в печать 03.05.10.

Тираж 15 000 экз. Свободная цена.

Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



На майской коллегии глава Минкомсвязи озвучил планы по выделению ИТ и СМИ в отдельные отрасли в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности. Напомним, что связь, к которой до настоящего времени хочешь не хочешь, а относят ИТ, «содержится» в одном из 17 разделов ОКВЭД под названием «Транспорт и связь», а СМИ «забыты» в разделе «Обрабатывающие производства». В новой редакции ОКВЭД должен появиться раздел «Информация и связь». «Определение СМИ и коммуникации как единого структурного элемента социально-экономической системы – задача, которую надо решить как можно быстрее», – прокомментировал министр.

Один из основных мотивов выделения ИТ в самостоятельную отрасль – проблемы со статистикой. Как и кто только не мерил эту сферу деятельности! Как только не вычисляли темпы роста и падения! Кого только не относили к ИТ, вплоть до «Ростелекома»!

Претензий к ИТ-статистике много. Если учесть разногласию мнений, прогнозов и оценок (коих в этом номере «ИКС» вы найдете немало), то ее практически нет.

И кто они, аййтишники? Только ли программисты, которые с этого года будут праздновать 256-й день как профессиональный праздник? А кто такие системные интеграторы, работающие над большими проектами типа интеллектуальных зданий и созданием мультисервисных сетей для операторов?

На этом фоне вызывает вопросы понятийный аппарат и новаторское деление на подотрасли, представленное в ведомственном информационно-статистическом сборнике «Итоги 2009 г.». Первый раздел – «Связь и телекоммуникации». Если учесть, что в принятой в отрасли терминологии понятие «связь» объединяет в себе электросвязь и почту, а телекоммуникации = электросвязь, то «связь и телекоммуникации» значит примерно то же, что и «искусство и кино».

Следующий раздел «Информационно-коммуникационные технологии» включает в себя ПО, технопарки, Интернет, е-правительство, информационную безопасность, научно-техническое развитие. До сих пор думалось, что ИКТ объединяет как минимум связь и ИТ и является самым широким термином в структурно-понятийном аппарате сектора.

Еще один раздел под названием «Массовые коммуникации» включает в себя не только СМИ, но и переход на цифровое ТВ. Телевидение (слово «цифровое» означает технологический контекст термина) – одно из направлений телекоммуникаций, предмет сугубо связистский. А у журналистов – своя, творческая сфера деятельности.

Главными элементами нового раздела ОКВЭД, как говорится в упомянутом сборнике, «должны стать издательская деятельность, услуги РВ и ТВ, создание теле- и радиопрограмм, деятельность по осуществлению телекоммуникации, ИТ и прочие информационные услуги».

Такая структура, признаться, смущает. Считать и сравнивать будет еще труднее. Неужто еще одна реформа?

До встречи.
Наталья Кий,
главный редактор

1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 НОВОСТИ

6 АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

Н. КИЙ. Без прогнозов

8 ЛИЦА

9 ПЕРСОНА НОМЕРА

Н. МАКАРОЧКИНА. Надо ли преодолевать комплекс отличницы?

КОМПАНИИ

11 Новости от компаний

СОБЫТИЯ

20 Рунет-2010: есть новый драйвер роста!

22 Кто о чем, а операторы – о контенте

23 Электронное правительство без граждан?

СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ

24 М. САВВАТИН. Курган: плодородная почва для бурного роста

26 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



9

Персона номера
Н. МАКАРОЧКИНА.
Надо ли преодолевать
комплекс отличницы?



23

Электронное правительство
без граждан?



28 ТЕМА

ТОТАЛЬНАЯ
ЭКРАНИЗАЦИЯ

Фокус

- 30 Айда в видео!
- 30 Связисты, овладевайте экранами!
- 31 Интересное кино

Ракурс

- 35 3-е поколение Рунета
- 37 е-правительству требуются стандарты
- 39 Д. БЫСТРОВЕВ. е-правительство начинается с детского сада

Подробности

- 40 Трансформация бизнеса
- 42 Фабрика трансформации



52 ДЕЛО

Экономика и финансы

- 52** А. ЗАЙЦЕВА. Телеком выглядит лучше падающего рынка

Проблема

- 54** К. КОРНИЛЬЕВ. Инновации на конвейере, или Свечной заводик нам не нужен!

- 60** В. ДРОЖЖИНОВ, А. ШТРИК. Кризис ИТ-рынка в оценках и прогнозах

Управление

- 56** А. ГОЛЫШКО. Регулирование 2.0. С точки зрения прошлого

Доля рынка

- 63** Д. НЕЛЮБОВ. Коммунальная башня

- 64** Ю. ХАСЕГАВА. PMR сквозь призму двух брендов

Услуги

- 66** В. МАКСИМЕНКО. Как оценить качество услуг контакт-центра

Решение

- 70** А. ГИТИН. Verimatrix и потоковая передача с адаптивным битрейтом: платное телевидение на распутье

На портале IKS MEDIA

- 94** Блог, еще раз блог!

71 «ИКС» pro ТЕХнологии

- 72** Е. ВОЛЫНКИНА. Орудия электропитания среднего и большого калибра

- 78** АВС: продукт сетевого семейства, или Короля играет свита

- 81** А. ПАВЛОВ, С. ЛЕБЕДЕВ. Сколько стоит эксплуатация ЦОДа?

- 84** М. КУПЕРМАН, Д. АВЕРЬЯНОВ. Правда «пяти девяток»

- 87** А. СЕМЕНОВ. Что нового в СКС?

- 91** Новые продукты

- 42** Бренд «Комстар» уходит в историю
- 43** Ребрендинг выставки
- 44** В ожидании LTE, не забывая о WiMAX
- 44** «Скай Линк» открывает фабрику MVNO
- 45** Выставка в квадрате
- 46** Кто такой российский производитель?
- 46** Д. Деринг. От 3G к LTE
- 48** Оптика остановилась на ближних подступах к абоненту
- 49** Операторам – FTTx, пользователям – мобильный WiMAX
- 44** **Технологическая платформа**
- Сценарий**
- 50** Футурум-инфоком



1 EDITOR'S COLUMN

6 NEWS

6 COMMENT OF TODAY

N. KIY. Without forecasts

8 PROFILES

9 PERSON OF THE ISSUE

N. MAKAROCHKINA. Should we overcome a high achiever complex?

COMPANIES

11 Company news

EVENTS

20 Runet-2010: there's a new driver of growth!

22 Everybody thinks one's way, operators – about content

23 Electronic government without citizens?

REGION OF THE FEDERATION

24 M. SAVATIN. Kurgan: fat land for fast growth

26 CALENDAR OF EVENTS



9 PERSON OF THE ISSUE
N. MAKAROCHKINA.
Should we overcome
a high achiever complex?



23
Electronic government without
citizens?

How can IKS help YOU succeed in the Russian market?



28 COVER STORY

Total screening

Focus

- 30 Let's go to video!
- 30 Operators, capture screens!
- 31 Interesting film

Viewpoint

- 35 Third generation of Runet
- 37 e-government needs standards
- 39 D. BYSTRUEV. e-government starts from kindergarten

In detail

- 40 Transformation of business
- 42 Factory of transformation
- 42 Brand "Komstar" becomes a survival of times past
- 43 Rebranding of exhibition
- 44 Waiting for LTE, not forgetting about WIMAX

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!

- 44 Skylink opens MVNO factory
- 45 Exhibition squared
- 46 You know who Russian producer is?
- 46 J. DOERING. From 3G to LTE
- 48 Optics stops on the close approaches to the subscribers
- 49 For operators – FTTx, for users – mobile WiMAX
- 44 **Technological platform**

Scenario

- 50 Futurum-infokom

52 BUSINESS

Economy and finances

- 52 A. ZAYTSEVA. Telekom looks better than falling market

Problem

- 54 K. KORNILJEV. Innovations are on the conveyor, or We do not need little candle factory!

- 60 V. DROZHZHINOV. A. SHTRIK. Crisis of IT-market: appraisals and forecast

Management

- 56 A. GOLYSHKO. Regulation 2.0. From viewpoint of the past

Market share

- 63 D. NELYUBOV. Communal tower
- 64 Y. KHASEGAEVA. PMR in the light of two brands

Services

- 66 V. MAKSIMENKO. How to estimate the service quality of a contact-center

Solution

- 70 A. GITIN. Verimatrix and streaming with adaptive bitrate: paid television at the crossroads

On IKSMEDIA portal

- 94 Blog, and once again blog!

71 IKS proTECHnologies

- 72 E. VOLYNKINA. Tools of power supply of medium and high caliber
- 78 LAN: product of network family, or King is made by retinue
- 81 A. PAVLOV, S. LEBEDEV. How much is operation of data-center?
- 84 M. KUPERMAN, D. AVERYANOV. Truth of “five nines”
- 87 A. SEMENOV. What’s new in SCS?
- 91 **New products**

Без прогнозов

Подготовила
НАТАЛИЯ КИЙ

На майском расширенном заседании коллегии Минкомсвязи по итогам работы за 2009 г., задачам на 2010 г. и среднесрочную перспективу глава ведомства не предложил прогноза развития связи и ИТ на текущий год в цифрах. Сказались ошибки в прогнозах на 2009 г.?

В противоположность прошлым годам главный доклад итоговой коллегии не был обременен оценками динамики развития сектора и подотраслей, сравнениями с предыдущим периодом, данными о вкладе в ВВП и инвестициях, оперативными цифрами по развитию и задачами на текущий год, имеющими «в ответе» абсолютные или относительные цифры.

Иными словами, анализа деятельности многоликой отрасли не случилось – ни технологического, ни экономического. Отчет главы ведомства больше напоминал дайджест событий предыдущих 12 месяцев и презентацию отрасли перед не самыми просвещенными слушателями. Например, профессиональная аудитория коллегии узнала из доклада министра буквально следующее: «технично-экономические оценки показали, что в труднодоступных или малонаселенных районах, в которых инфраструктура связи не создана или строительство оптоволоконных систем экономически нецелесообразно, особо эффективными могут оказаться спутниковые системы связи».

ИКТ: двойка с минусом

Кризис остановил, казалось, незыблемый ежегодный 20%-ный рост сектора ИКТ: если опираться в расчетах на статданные профильного ведомства, объем сектора сократился на 2%. Связь осталась в плюсе: доходы от услуг в 2009 г. выросли на 4,2%, в том числе электросвязь – на 3,8%, почта – на 10%. ИТ ушли в минус и утратили лидерство по темпам роста: падать пришлось с плюс 19,5% в 2008-м до минус 7,7% в 2009 г. Таким образом, прошлогодний майский прогноз Минкомсвязи о росте рынка услуг в 2009 г. на 20%, а тем более рынка ИТ на 32,8%, мягко говоря, не оправдался. Не подвели только пользователи и провайдеры Интернета, относимые регулято-

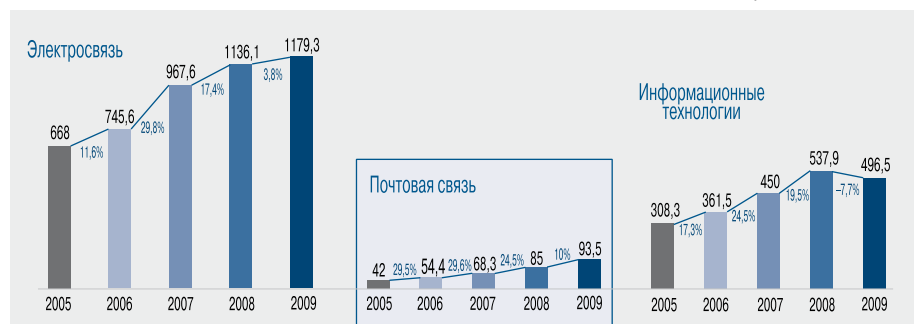
ром к ИТ-сфере, – плюс 31,5% (почти 60 млн человек), и ПК в штуках подросли на 11,3% (52,3 млн).

Если судить по данным ведомства, телефонная плотность фиксированной связи уменьшилась с 32,5 аппаратов на 100 человек в 2008 г. до 32, при том что в эксплуатацию было введено 1,8 млн номеров фиксированной связи (против планировавшихся на 2009 г. 3,1 млн). К слову, не все ветераны Великой войны имеют в своем распоряжении проводной телефон, не то что отдельную квартиру. Зато у сотовиков проникновение зашкаливает за разумные пределы – более 160 абонентских устройств на 100 россиян (плюс 43 млн номеров за 2009 г., или около 20%, против планов в 12,7 млн).

3G – 4G: кто кому наступает на пятки?

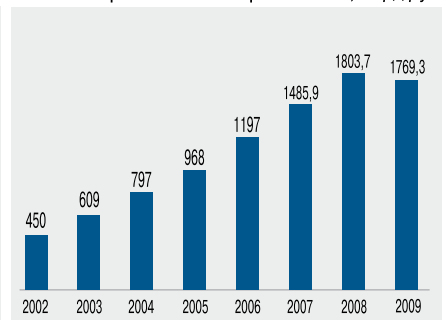
Результатов анализа рынка 3G, помимо числа базовых станций (всего около 2500), ведомство не дает. Похоже, 3-е поколение мобильной связи в виде UMTS будет иметь нишевой, промежуточный во времени характер, этакий этап перехода от 2G к 4G. Гульнара Хасьянова, гендиректор конкурирующего с «большой тройкой» «Скай Линка», оценивает долю рынка UMTS в 2%: в структуре трафика 3-го поколения только 18% приходится на UMTS и 82% – на EV-DO. Телефоны GSM занимают 85% рынка терминалов, аппараты UMTS – только 15%. Российский рынок голосовой мобильной связи, несмотря на мрачные прогнозы, все еще оценивается более чем в 600 млрд руб. «И он будет продолжать расти на 10–15% в год – это мой личный прогноз, – говорит Г. Хасьянова, – прежде всего благодаря недавно принятым нормативным актам: сотовики будут снимать выручку с фиксированных сетей за счет услуг дальней связи». При этом рынок мобильного Ин-

Динамика доходов подотраслей, млрд руб



Источник: данные Мининформсвязи, Минкомсвязи

Развитие российской отрасли ИКТ, млрд руб



Источник: данные Мининформсвязи, Минкомсвязи

тернета, на который делается ставка, в 20 раз меньше рынка мобильного голоса – он оценивается в 30 млрд руб. Казалось бы, надо перепрыгивать из 3G в 4G. Однако, по мнению Г. Хасьяновой, у сетей на основе технологии LTE, работающих в диапазоне свыше 2 ГГц, нет будущего, так как нет бизнеса: сплошного покрытия здесь не будет, поскольку для этого нужно установить слишком много базовых станций, а значит, LTE может лишиться мобильности и роуминга. Получается, выходов из мобильного тупика два: строить сети LTE в низком диапазоне цифрового дивиденда (700–800 МГц) и не сбрасывать со счетов мобильный WiMAX.

Впрочем, реальный герой четвертого поколения размером больше чем в тысячу базовых станций на российских сетях и сам не позволит этого сделать: на 2010 г. WiMAX прочат беспрецедентный рост абонентов до 1,7 млн против 500 тыс. в 2009 г. По решению ГКРЧ от 19 февраля 2010 г. создаются четыре опытные зоны мобильного ШПД на основе технологий LTE и WiMAX (диапазоны частот 700–900, 1800–2100, 2500–2690 МГц) в Приморском крае, Ростовской, Костромской и Свердловской областях. Цель – уточнение электромагнитной совместимости с РЭС гражданского и военного назначения и возможности использования выделенных частот для целей мобильного ШПД. «Беспроводный доступ может занять все полосы, и о 4G говорить будет нечего», – предупреждает замдиректора департамента госполитики в области связи Минкомсвязи, руководитель аппарата ГКРЧ Юрий Журавель, имея в виду противостояние WiMAX и LTE.

«Связьинвест» переходит на FTTx и превращается...

Агрессивная динамика, стратегия универсализации, экспансия конкурентов в соседние сегменты настораживает «Связьинвест», позиция которого на рынке осложняется и определяется процессом реформирования. «Рынок традиционной телефонии, который является на сегодняшний день основным для компаний группы, стагнирует, – говорит гендиректор «Связьинвеста» Евгений Юрченко. – В результате доля группы в доходах телекоммуникационной отрасли постепенно сокращается, прежде всего за счет мобильного замещения».

В прошлом году рынок местной связи впервые уменьшился в натуральном выражении, но «Связьинвест» сохранил свою долю, увеличив доходы в этом сегменте на 5%. Драйвером является услуга передачи данных, где в регионах у МРК-ISP 50% рынка и 5,2 млн пользователей. Планы на текущий год – 7 млн. Доля доходов от услуг доступа в Интернет и передачи данных в структуре операционных доходов МРК увеличилась с 17% в 2008 г. до 21% в 2009-м. В соответствии с бизнес-приоритетами меняется структура инвестиций: если в 2008 г. основные вложения были сделаны в традиционную телефонию, то сегодня, по словам Е. Юрченко, первенство отдается проектам с малыми сроками окупаемости. Доля инвестиций в развитие бизнеса в 2009 г. увеличилась почти до 77%, в 2010 г. она вырастет до 86%, инвестиционные направления неизменны – ШПД (50% инвестиций) и инфраструктура связи.

В 2010 г. широкополосный доступ будет развиваться на основе FTTx, на эту технологию будут переводиться и существующие DSL-абоненты. «Мы планируем увеличить монтированную емкость FTTx-портов более чем в два раза, до 2,7 млн», – заявил Е. Юрченко.

Совокупная абонентская база разрозненных мобильных активов «Связьинвеста» (в шести ФО из восьми) в прошлом году выросла с 12 до 16 млн, что соответствует 9% рынка по пользователям и 6% по доходам. Консолидация не первый год на повестке дня. Начала работу компания, управляющая беспроводными активами группы, созданная на базе «дочки» «Связьинвеста» – компании «Мобител». Группа связывает надежды с технологией LTE в диапазоне частот 2300–2400 МГц, конкурс на которые она выиграла в 39 регионах.

Если судить по состоянию нынешних активов 14 сотовых операторов «Связьинвеста», мобильный бизнес, а тем более в высоких частотах, фиксированным операторам не очень удастся. Но тенденцию к универсализации придется поддерживать.

В приоритеты 2010 года

помимо долгоиграющих проектов (например, цифровизация ТВ) из года 2009-го перешли так и не появившийся Закон о технопарках, старые знакомцы – Закон о цифровой подписи и проблемы законодательного регулирования Интернета, затянувшиеся работы по единому номеру «112» (в этом году он не начнет действовать). Из нового: в 2010 г. 60 видов услуг должны стать доступными в электронном виде на портале госуслуг, планируется появление защищенной государственной электронной почты для граждан, открывающей прямой канал общения «человек – государство». Из более точных прогнозов от регулятора на ближайшие семь месяцев удалось обнаружить вот что: плотность фиксированных ТА в 2010 г. 31,6 против 32 в 2009 г.; 11,2 почтовых ящиков на 10 тыс. человек; доля космических аппаратов, функционирующих в пределах гарантийного срока, 64%; небольшой (на 1300) прирост числа таксофонов универсального обслуживания и на 847 – числа ПКД.

Будет с чем сопоставить через год.

1.600

«Связьинвест»–2009. Выручка выросла на 2,4% и составила 259 млрд руб., EBITDA – почти на 14%, до 88 млрд руб. Чистая прибыль группы увеличилась примерно на 22% – до 28,5 млрд руб. Наиболее динамично развивающиеся компании – ЮТК (прирост чистой прибыли почти 231%), «ЦентрТелеком» (96%), «Уралсвязьинформ» и «ВолгаТелеком» (52% и 44% соответственно). Капвложения сократились на 53%.

«Связьинвест»–2010. Рост выручки планируется на уровне 3,3%, до 267,5 млрд руб. EBITDA составит свыше 92 млрд руб. Чистая прибыль вырастет более чем на 8% – до 31 млрд руб., объем инвестиций – на 40%.

«Связьинвест»–2011 станет новым «Ростелекомом».

В главной связистской выставке страны в этом году участвовали 540 компаний (в том числе 290 российских) из 22 стран – против 400 экспонентов из двух десятков государств в прошлом году. Наша рубрика «вместила» представителей лишь 0,7% экспонентов. Подробности об инфокоме в версии мая-2010 – в ТЕМЕ НОМЕРА (см. →с. 28–51←).



**Юрий
Валентинович
ПРОХОРОВ,**
генеральный
директор
ФГУП
«Космическая
связь»

Родился 29 октября 1960 г. в п. Деденево (Московская область). В 1984 г. окончил Московский институт радиотехники, электроники и автоматики по специальности «Инженер-конструктор-технолог радиоэлектронной аппаратуры».

С 1982 по 1993 г. работал в ЦНПО «Комета».

В 1993 г. перешел на работу во ФГУП «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева» начальником отдела спутниковых систем космического центра. В 1995 г. назначен главным конструктором систем связи и информационных технологий. В 1997 г. занял должность заместителя гендиректора «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева». В 2003 г. стал заместителем гендиректора по информационным технологиям «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева» – директором филиала «Хруничев Телеком».

С 2007 г. – директор департамента по новым системным проектам ОАО «Интеллект Телеком».

1 июля 2008 г. назначен первым заместителем гендиректора ФГУП «Космическая связь», в июне 2009 г. приступил к исполнению обязанностей гендиректора этого предприятия, с 6 мая 2010 г. – в нынешней своей должности.

Заслуженный испытатель космической техники. Академик Международной академии связи.

Женат, воспитывает двоих сыновей. Хобби – горные лыжи.



**Виталий
Викторович
СИНЯКОВ,**
председатель
совета
директоров
ГК «Штиль»

Родился 29 октября 1960 г. в г. Ефремов Тульской области. В 1983 г. окончил Тульский политехнический институт по специальности «инженер-электрик». С 1983 по 1985 г. проходил службу в рядах РВСН в звании лейтенанта, старшего лейтенанта.

С 1985 по 1995 г. работал ведущим инженером в оборонном НИИ «Стрела». В 1994 г. вместе с группой единомышленников организовал частное производство стабилизаторов напряжения. В 1996 г. стал соучредителем и техническим директором ЗАО «Тенси-Техно». Позднее стал соучредителем других

организаций, образующих сегодня группу компаний «Штиль». С 2001 г. – генеральный директор ЗАО «Ирбис-Т» (входит в ГК «Штиль»).

Кандидат технических наук. Председатель совета директоров группы компаний «Штиль».

Женат, есть дочь.

Родился 8 июля 1981 г. в Уральске (Казахстан). В 2003 г. окончил Тамбовский государственный университет по специальности «стандартизация и сертификация».



**Сергей
Михайлович
ЧИБИКЕЕВ,**
генеральный
директор
ООО «Пауэр
Инжиниринг»

В 2006 г. окончил аспирантуру философского факультета МГУ им. Ломоносова.

С 2003 по 2008 г. работал в компании «Энергон», где прошел путь от менеджера по региональному развитию до генерального директора направления «телеком».

С 2008 г. – в нынешней должности.

Женат, двое детей.

Хобби – рыбалка, путешествия на автомобиле.

Родился 12 января 1956 г. в Новосибирске. В 1979 г. окончил МВТУ им. Баумана по специальности «ЭВМ».

Трудовую деятельность начал в Институте точной механики и вычислительной техники (ИТМ и ВТ) АН СССР в группе разработчиков ЭВМ «Эльбрус-2», где проработал более десяти лет. В 1990 г. защитил кандидатскую диссертацию по теме «Исследование эффективности работы базовых динамических механизмов центрального процессора».

В 1991 г. возглавил деятельность по продвижению в России продукции компании Sun Microsystems. В 1992 г. занял пост вице-президента по маркетингу и продажам «Московского центра SPARC-технологий».

В 1994 г. совместно с партнерами создал компанию «Открытые Технологии», став ее президентом.

В марте 2005 г. назначен директором ИТМ и ВТ РАН. В сентябре 2009 г. вернулся на пост президента компании «Открытые Технологии».

В 2001–2004 гг. неоднократно включался в список ста первых лиц российской ИТ-индустрии, 1000 самых профессиональных менеджеров России. В 2007 г. стал лауреатом премии CNews AWARDS в номинации «Человек года».

Женат, воспитывает двоих сыновей и дочь.

В числе увлечений – история России и охота.



**Сергей
Владимирович
КАЛИН,**
президент
компании
«Открытые
Технологии»



Наталия МАКАРОЧКИНА

Надо ли преодолевать комплекс отличницы?

На борьбу с этим не самым распространенным комплексом персона этого номера потратила немало сил и времени, но так и не смогла избавиться от него окончательно. Иначе чем объяснить высокие оценки, неизменно получаемые ею не только от преподавателей и руководителей, но и в целом от жизни?

➔ Досье «ИКС»

Наталия Викторовна Макарочкина родилась в Ленинграде в 1967 г. Среднюю школу окончила в г. Красногорске Московской области.

Образование: Московский государственный институт иностранных языков им. М. Тореза; Высшая школа экономики (государственный университет) (специальность – финансы и кредит); Школа психологического мастерства Центра организации подготовки и переподготовки специалистов РУДН (дипломная работа «Психология продаж»); Universiteit Antwerpen (Executive MBA).

Работала в компаниях HP, Phillips, Agilent Technologies, 3Com. С 1 декабря 2009 г. по настоящее время – генеральный директор «РАД Дата Коммьюникейшенз Россия».

Воспитывает сына и дочь. Увлечения: дайвинг, коньки, путешествия.

У истоков характера

Мое раннее детство прошло в Адлере у бабушки с дедушкой. До выхода на пенсию дед был директором школы, а бабушка – учительницей начальных классов. В школу бабушка пришла по направлению местного комитета комсомола из института, где училась на горного инженера, и проработала там всю свою жизнь. В голодное послевоенное время она ходила за своими маленькими учениками по домам и на руках несла их в школу, чтобы они могли там поесть. Мама вспоминает, что их дом всегда был полон бабушкиных учеников. Она кормила их борщом, а потом с ними занималась – разумеется, бесплатно.

С четырех лет я жила в Красногорске с родителями, которые работали на оптико-механическом заводе. Мама – ведущим инженером, а папа – начальником отдела. Папа приучил меня ценить время. Если я обещала быть дома в назначенный час, то знала, что не могу опоздать больше чем на пять минут.

Наверное, поэтому, будучи ученицей Красногорской школы №1, я успевала отлично учиться, заниматься в музыкальной школе, репетировать в театральном кружке, побеждать на олимпиадах, а позднее еще и работать в школьном и районном комитетах комсомола. Росла я максималисткой, смотрела на мир сквозь розовые очки, и в этом свете он казался мне правильным.

Училась по всем предметам легко, но особенно любила математику. После школы я даже хотела поступать в технический вуз, но передумала из-за черчения.

Документы в Институт иностранных языков им. Мориса Тореза я подала из упрямства: мне сказали, что этот вуз самый лучший, но девочку из семьи инженеров из Подмоскovie туда никогда не примут. Тем не менее я поступила сразу после первого экзамена: будучи золотой медалисткой, на «пятерку» сдала английский.

Поиск себя в изменившемся мире

Институт я окончила с «красным дипломом» и осталась на кафедре преподавать английский язык тем, кто пришел получать второе высшее образование. Сама разрабатывала программы обучения, писала методички.

Мои студенты были старше меня, так что мне пришлось учиться вы-

страивать с ними отношения. Иногда, наверное, я перегибала палку, стараясь быть очень строгой: боялась, что иначе меня не будут воспринимать всерьез. Кстати, со многими тогдашними моими студентами мы дружим до сих пор. Преподавать мне нравилось, и достаточно долго свою невысокую зарплату я пополняла за счет подработок, пока не поняла, что нужно искать другую работу.

Нашла я ее в компании HP, где Борис Иванович Щербаков уже давно искал человека в административный отдел. Собеседование с ним произвело на меня такое сильное впечатление, что я забыла о намерении устроиться на работу в компанию Johnson&Johnson. А через полтора года уже руководила в HP отделом, в задачи которого входило взаимодействие с партнерами, размещение заказов, сертификация, лицензирование и т. д.

Уже тогда я поняла, что хочу заниматься продажами, и потому с радостью перешла в подразделение медицинского оборудования, принадлежавшее тогда HP, на позицию «менеджер по развитию бизнеса».

Вехи нового пути

В мои новые обязанности входили нестандартные продажи. По проекту «Гермес», который мы реализовыва-



Вперед, за пятерками

ли совместно с английским EXIM-банком, мне пришлось на довольно высоком уровне работать с государственными организациями. Во второй половине 90-х гг. этот проект был единственным, предполагавшим выделение средств, пусть даже заемных (через «Внешэкономбанк»), на развитие медицины. И для того чтобы компания HP смогла в нем участвовать, от меня потребовалось проявить всю свою изобретательность.



С Настей и Стасом

Следующей значимой вехой на своем профессиональном пути я считаю должность бизнес-директора компании Phillips по направлению «медицинские системы» в России, Беларуси и Украине. Передо мной поставили непростую задачу – создать заново партнерскую сеть, от которой компания в свое время отказалась в пользу эксклюзивного партнера, и одновременно усилить сервисное направление. Поскольку я сервисом никогда раньше не занималась, мне пришлось потратить немало времени на то, чтобы основательно разобраться в нем.

Решая эту задачу, я поняла, что мне нравится складывать мозаику: создавать что-то новое – структуру подразделения, ее стратегию, – искать новые способы реализации потенциала. Главным для меня оказался не карьерный рост, а возможность заниматься тем, что нравится, работать с людьми и принимать решения.

С таким пониманием я пришла в компанию RAD Data Communications, чей подход к бизнесу мне очень близок.

➔ О чем сегодня RADею...

– Какие задачи вы ставите перед собой как гендиректор «РАД Дата Коммьюникейшенз Россия»?

– Мне всегда удавалось, придя в какую-то компанию, увеличить ее бизнес. Очень хочется поднять продажи RAD. Для этого нужно выстроить стратегию продаж, партнерскую стратегию, чтобы и партнеры, и заказчики нам доверяли, воспринимали нас как серьезного вендора.

– В работе время от времени неизбежно случаются кризисные ситуации. Как вы с ними справляетесь?

– В случаях недопонимания я всегда выкладываю карты на стол. Первый вопрос, которым задаю: «Что происходит?». И если не нахожу на него ответа, то стараюсь проговорить ситуацию, понять, чего человек от меня ждет, почему он так действует.

Бывает, что его действия оказываются абсолютно логичными. Тогда я начинаю обсуждать с ним ситуацию «а что, если», отдавая себе полный отчет в том, до какой степени «а если» я могу дойти и какая степень мне как представителю компании будет неинтересна.

– Чем вы руководствуетесь, принимая сложные решения?

– Логикой. Принять любое значимое бизнес-решение, не располагая информацией, невозможно. Отсюда первое условие – собрать как можно больше внешней и внутренней информации. Второе условие – решение это должно быть моим, чтобы у меня не было оснований обвинять тех, кто дал мне плохой совет. Если же я считаю, что решение должно приниматься в штаб-квартире, обращаюсь туда, аргументируя свою точку зрения... Мне везло: все мои руководители были готовы мне помогать, слушали меня и слышали.

– А как вы понимаете свою роль руководителя?

– Руководитель должен найти человека и определить его на самое подходящее место. Убедена: брать специалистов со стороны стоит, наверное, только тогда, когда ты понимаешь, что человека такого калибра в организации нет. Если не боишься, что подчиненные тебя «подсидят», уверена, что всегда найдешь свое место, то начинаешь понимать, что необходимо делать ставку на сильных людей, на которых всегда и во всем можно положиться.

... чему RADуюсь

– Своим рецептом от стресса не поделитесь?

– Переключиться мне очень помогают танцы. А еще я много читаю и с удовольствием хожу в театр. Стресс помогают снимать и дети – тринадцатилетний Станислав и Анастасия, ей четыре с половиной. Благодаря им у меня появилось много новых увлечений, например, коньки (дочь занимается фигурным катанием профессионально, а мы с сыном как любители) и горные лыжи.

– Брат и сестра живут дружно?

– После рождения дочери сын очень ревновал, но я ему сказала: «Стас, я люблю вас одинаково, но тебя на девять лет дольше». Теперь они бывает что и ссорятся, но стоит мне кого-то из них поругать, как другой сразу встает на его защиту. И хотя из-за разницы в девять лет совместных игр им не перепало, дети очень радуются успехам друг друга в спорте. Сын занимается водным поло и плаванием, а дочь, кроме фигурного катания, еще и гимнастикой, спортивной и художественной. Спорт очень дисциплинирует.

– Вы готовить любите?

– Да, и всегда стараюсь придумать что-нибудь. У меня огромное количество книг по кулинарии, я собираю рецепты блюд, которые можно быстро и легко приготовить. Хотя на подобное творчество у меня остается очень мало времени. Гости у нас бывают часто – мы всегда собираемся с друзьями по праздникам.

– Друзья школьные или институтские?

– Школьных друзей, к сожалению, у меня не осталось, зато есть друзья и со времен института, и с разных мест работы. Среди них много моих бывших подчиненных. Сейчас начнется лето, и снова будут поездки на дачу, шашлыки...

– Так вам удалось победить комплекс отличницы?

– О, я так долго с ним боролась, но тем не менее Executive MBA в Университете Антверпена закончила опять лучше всех из своей группы. Зато я не требую этого от детей. Просто говорю каждому из них: «То, что ты делаешь, ты должен делать максимально хорошо».

Беседовала Александра КРЫЛОВА

Компьютеру все возрасты покорны

К 65-летию Победы в Великой Отечественной войне «Северо-Западный Телеком» запустил программу по компьютерно-

пенсионеров и ветеранов пользоваться компьютером и основными программами (Word, Excel и др.), а также осуществлять

самые распространенные действия в сети Интернет: отправлять и получать электронную почту, осуществлять поиск информации и подписку на новости, вести страницы в социальных сетях и блогосфере,

пользоваться электронными системами оплаты и др. Люди старшего поколения узнают, как им припомощи современных интернет-технологий решать свои повседневные задачи: получать свежие новости, читать газеты и книги, записываться на прием в медицинские учреждения, общаться с близкими и друзьями, узнавать об изменениях в пенсионном законодательстве и многое другое.

Курсы по обучению пользовательским навыкам работы на ПК и в Интернете на базе региональных филиалов «Северо-Западного Телекома» бесплатные. Занятия будут начинаться по мере формирования групп. Действует программа с 1 мая по 31 декабря 2010 г. Опыт реализации такого проекта у оператора уже есть: осенью прошлого года обучение компьютерной грамоте людей старшего поколения началось в Архангельском филиале «Северо-Западного Телекома».

www.nwtelecom.ru



Интернет-технологии – для всех людей с активной жизненной позицией, независимо от возраста

му ликбезу для ветеранов войны и пенсионеров.

В рамках учебного курса, интенсивность и длительность которого может отличаться в зависимости от филиала, специалисты оператора обучат

пользоваться электронными системами оплаты и др. Люди старшего поколения узнают, как им припомощи современных интернет-технологий решать свои повседневные задачи: получать свежие

«Если государство и бизнес не могут зарабатывать деньги – это их проблемы. Не надо делать из хороших ученых плохих бизнесменов.»

«Считается, что вирусами и червями занимаются плохие парни. Но на самом деле они могут оказаться очень даже хорошими.»

«Зачем мне 5D в видеоконференцсвязи? Нюхать собеседника? Может быть, мне как раз этого не хочется!»

«Как хорошо в Сингапуре! Электронное правительство!» – Да этот Сингапур меньше Московской области! И там ЭТО организовать стоит копейки.»

«Мы же живые люди, мы не должны быть квадратными.»

«У автоматики в мозгах может случиться что угодно, и полагаться только на нее не стоит никогда.»

ЕЩЕ БОЛЬШЕ НА www.iksmedia.ru 

Muvicom

« Мы уверены в оборудовании RAD Data Communications. Поэтому мы предоставляем второй год гарантии бесплатно »

Евгений Ледовский
начальник отдела по работе с корпоративными клиентами

МУВИКОМ – КОМПАНИЯ СО СВОИМ ЛИЦОМ

RAD
data communications

«МУВИКОМ» – официальный дистрибьютор компании RAD Data Communications
119361 г. Москва, ул. Большая Очаковская, д. 47А, стр. 1 Тел.: (495) 665-64-79 www.muvicom.ru

реклама

Рынок информационной безопасности перестроился

Подводя итоги работы своего Центра информационной безопасности (ЦИБ) в 2009 г., компания «Инфосистемы Джет» зафиксировала кардинальное изменение структуры спроса и предложения на рынке ИБ. В начале года «отпали» все услуги и решения, имеющие слабую практическую направленность; потеряли высокую востребованность инфраструктурные решения, нацеленные на повышение общего уровня ИБ. При этом сохранился интерес к оптимизации и повышению эффективности существующих решений ИБ, закрытию конкретных угроз. И образовался высококонкурентный рынок услуг по удовлетворению требований регуляторов (защита персональных данных, PCI DSS, СТО БР).

По мнению Игоря Ляпунова, директора ЦИБ, в

целом тенденции рынка информационной безопасности в 2009 г. определялись двумя факторами: сложными экономическими условиями и усилением давления на рынок со стороны регуляторов. Именно это и обусловило смену приоритетов на рынке.

В результате в 2009 г. по сравнению с 2008 г. выручка ЦИБ уменьшилась на 2% и составила 873 млн руб. против 890 млн руб., а объем работ вырос вдвое. Центр заключил 348 контрактов, в рамках которых реализовано 137 комплексных проектов в компаниях разных секторов экономики России и СНГ; в течение года специалисты компании вели одновременно более шестидесяти проектов; количество уникальных заказчиков превысило 190 (в 2008 г. их было около 150); доля



И. Ляпунов: «На рынке ИБ

сильный толчок к росту в 2010 г. получил тот, кто смог перестроиться в 2009 г.»

работ в проектах (консалтинг, проектирование, внедрение и т.п.) составила более 60% (в 2008 г. – 35%). По словам И. Ляпунова, ЦИБ, перестроив приоритеты своего бизнеса, уже в I квартале этого года показал значительное превышение его объемов по сравнению с аналогичным периодом 2009 г.

www.jet.msk.su

МГТС обновляет биллинг

МГТС перешла на новую биллинговую систему FORIS Fix, производителем которой является «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения». Запуск FORIS Fix позволит объединить все центры услуг связи МГТС по принципу единого зала, что даст клиентам возможность в любом из этих центров получать всю необходимую информацию о состоянии баланса своего телефонного счета, условиях подключения дополнительных услуг, оплаты услуг связи и др. В настоящее время платформой FORIS обслуживаются более 100 млн абонентов в разных странах мира. МГТС добавила к этой цифре 4,4 млн

www.mgts.ru, www.sitronics.com

Потребность в консалтинге и аутсорсинге растет, а в сервисе падает

Такие тенденции в структуре своих контрактов зафиксировала IBM, подводя итоги I квартала 2010 г.: общая сумма заключенных контрактов на поставку консультационных услуг выросла на 18%, стратегических аутсорсинговых контрактов – на 6%, а стоимость заключенных сервисных контрактов уменьшилась на 2%.

При этом прибыль от текущей деятельности IBM в I квартале 2010 г. на 16% превысила отчетный показатель за I квартал 2009 г. Доход составил \$22,9 млрд, увеличившись за квартал на 5% (с учетом изменения валютных курсов остался на прежнем уровне). Чистая прибыль достигла \$2,6 млрд, показав годовой рост в 13%. Прибыль до вычета налогов выросла на 13% до \$3,5 млрд. Маржа прибыли до вычета налогов составила 15,4%, продемонстрировав рост на 1 пункт. Доходы от продаж ПО увеличились на 11%, от продаж услуг – на 4%.

www.ibm.com

Кадровые назначения

«Ростелеком»

Олег РУМЯНЦЕВ назначен директором департамента внешних коммуникаций.

Александр ДАВЫДЕНКО

назначен директором департамента экономики.

ФГУП «Космическая связь»

Юрий ПРОХОРОВ назначен гендиректором.

МГТС

Андрей ДАНИЛУШКИН

назначен заместителем гендиректора – техническим директором.

ТТК

Вячеслав СОТНИК назначен первым вице-президентом по экономике и финансам.

Виталий КОТОВ

назначен первым вице-президентом по коммерческой деятельности.

«ВымпелКом»

Роман ШУЛЬГИНОВ

назначен региональным директором по Сибирскому региону.

«Скай Линк-Северо-Запад»

Артем ЛИТВИНОВ назначен заместителем гендиректора – коммерческим директором.

«Синтерра-Центр»

Сергей САВЕНКОВ назначен гендиректором.

«Синтерра-Дальний Восток»

Георгий МАКАРОВ назначен гендиректором.

«Комлинк Телеком»

Рик МЕЙСИ назначен коммерческим директором.

Светлана ПОПОВА назначена финансовым директором.

«КаР-Тел»

Анатолий ПОПОВ назначен гендиректором.

«Энвижн Груп»

Валерий РОСТОКИН назначен гендиректором.

ООО «Сиско Системс»

Алексей РОМАНОВ назначен руководителем департамента по работе с операторами связи.

НР

Томас ХОГАН назначен исполнительным вице-президентом по продажам, маркетингу и стратегии подразделения корпоративных решений.

Франческо СЕРАФИНИ

назначен исполнительным вице-президентом по развивающимся рынкам.

Ян ЗАДАК назначен старшим вице-президентом и управляющим директором по региону EMEA.

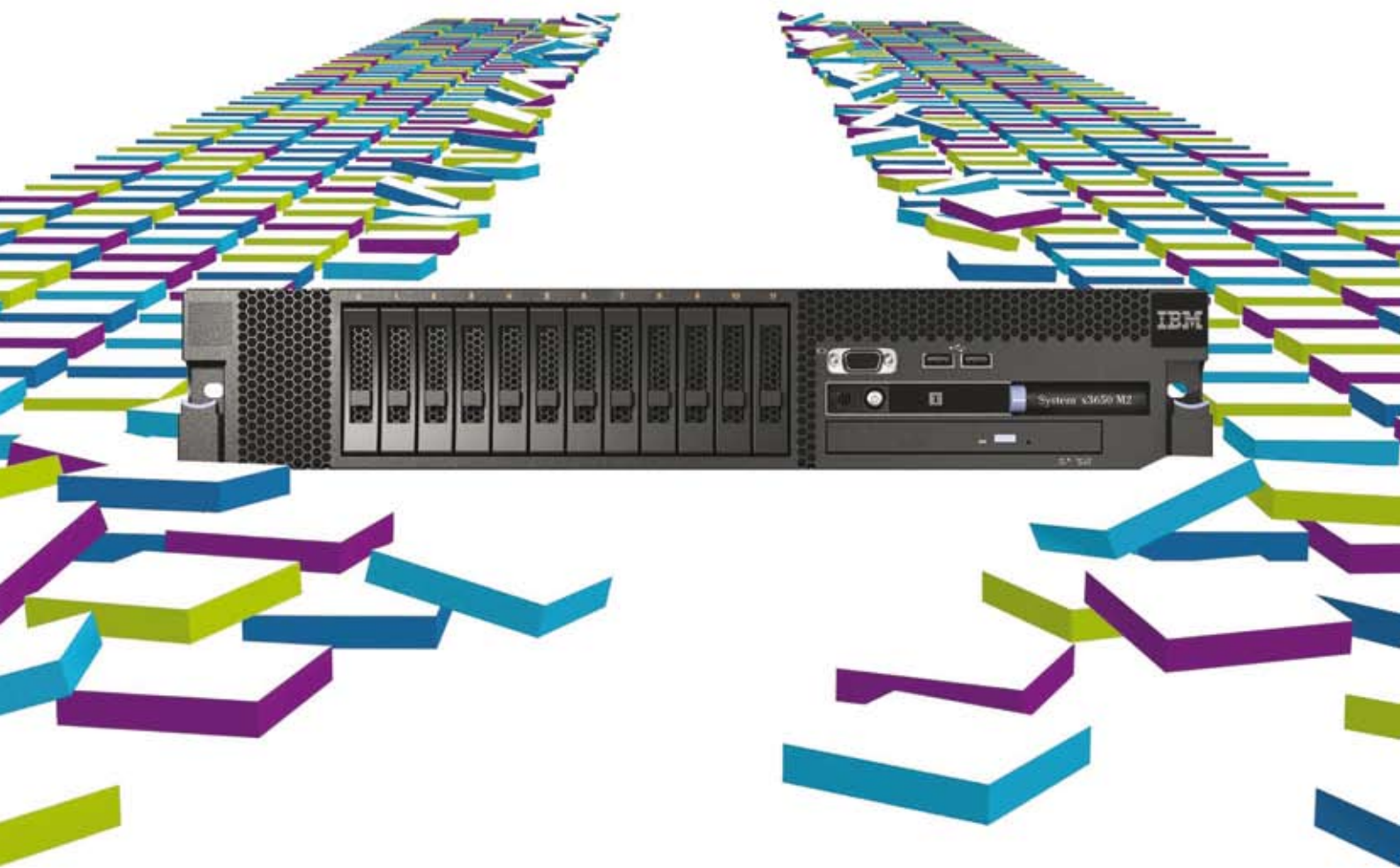


Новый шаг навстречу эффективности Вашего бизнеса!

Корпорация IBM и компания Landata – уникальная команда, предлагающая особые компетенции на рынке серверного оборудования.

Сделайте Ваш бизнес более эффективным – обращайтесь к профессионалам.

Присоединяйтесь к нам. Вместе мы сильнее!



IBM System x3500 M2 Express



IBM System x3650 M2 Express

Наши партнеры:

Москва
Itelon, (495) 510 33 35, www.itelon.ru
Telecom-Service, (495) 737 47 47, www.teleserv.ru

Санкт-Петербург
LWCOM projekt, (812) 640 07 44, www.lwcom.ru

Владивосток
АИТек, (4922) 44 11 43, www.aitek.ru

Екатеринбург
Группа Компаний ХОСТ, (343) 216 16 30, www.hostco.ru
Trinity Урал, (343) 378 41 50, www.trinitygroup.ru

Казань
Тесса, (8432) 72 97 73, www.tbsa.com.ru

Краснодар
Reliable Solutions, (861) 253 86 27, www.resl.ru



Landata

121471, г. Москва, 2-й пер. Петра Алексеева, д.2
тел.: (495) 925 76 20, факс: (495) 925 76 21
www.landata.ru, info@landata.ru

Над Россией – ВОЛС на ЛЭП

«Ростелеком» ввел в эксплуатацию ВОЛС Челябинск–Хабаровск, в которой оптический кабель встроен в грозозащитный трос воздушных линий электропередачи. Доступ к почти 10 тыс. км ЛЭП по трассе ВОЛС и отключение линий на время выполнения строительно-монтажных работ оператору обеспечил другой участник проекта, ФСК ЕЭС. Он же сформировал аварийно-восстановительные бригады для обслуживания магистрали. Проект выполнен за пять лет, инвестиции «Ростелекома» в него превысили 5 млрд руб. В результате проекта к магистральной DWDM-сети «Ростелекома» подключены десятки городов Урала, Сибири и Дальнего Востока, что позволит предоставлять их жителям самые современные телекоммуникационные услуги. Это также означает возможность реализации в этих регионах таких социально значимых программ, как «Электронное правительство» и «Социальный Интернет».

Как отметил гендиректор «Ростелекома» Антон Колпаков, это самый крупный проект строительства магистральной сети связи за последние 10 лет. В настоящее время пропускная способность линии



А. Колпаков (слева) и О. Бударгин:
«Опыт ВОЛС Челябинск–Хабаровск будем переносить в другие регионы РФ»

составляет 120–200 Гбит/с, потенциальная пропускная способность – 4 Тбит/с.

ФСК ЕЭС построенная ВОЛС помогла соединить цифровыми каналами связи более 100 объектов электроэнергетики, заменить аналоговые средства связи цифровыми, обеспечить функционирование автоматизированных систем диспетчерского, технологического и корпоративного управления. Олег Бударгин, председатель правления ОАО «ФСК ЕЭС», подчеркнул, что сотрудничество двух крупнейших отечественных компаний дало существенную экономию ресурсов.

www.rt.ru

Иноваторов все больше

Названы лауреаты ежегодной национальной премии ИТ-ЛИДЕР, присуждаемой компаниям ведущих отраслей российской экономики, госорганизациям, активно внедряющим информационные технологии, и руководителям их ИТ-подразделений. Главный критерий отбора – инновационность деятельности организации и ее директора по ИТ. В нынешнем году ИТ-лидерами признаны: Федеральное агентство водных ресурсов, Музеи Московского Кремля, РОСНАНО, Федеральное казначейство РФ, Якутский государственный университет им. М. К. Аммосова, ВТБ24, «Русь-банк», «ЮниКредит Банк», «Ингосстрах», Новолипецкий металлургический комбинат, Русская медная компания, «ТНК-ВР Холдинг», ГК «Росатом», АК «Алроса», «Авиадвигатель», «Тойота Мотор», Utel, ВРПТК, ItellaNLC, X5 RetailGroup N.V., «Вимм-Билль-Данн».

Одна голова хорошо, а две – лучше

Учебный центр «Микротест» и учебный центр NTC «Корпорации ЮНИ» заключили партнерское соглашение, согласно которому компании будут совместно обучать и сертифицировать ИТ-специалистов.

Учебный центр «Микротест» имеет статус авторизованного учебного центра компаний Microsoft, Cisco и Juniper Networks. NTC является авторизованным учебным центром Nortel Networks, RAD Data Communications, Nokia и Check Point Software Technologies.

В рамках сотрудничества учебный центр «Микротест» будет проводить обучение специалистов работе с продуктами для обеспечения информационной безопасности компании Check Point Software Technologies. В свою очередь, учебный центр NTC начнет авторизованную деятельность по обучению специалистов работе с полными линейками продуктов телекоммуникационного оборудования Cisco, Juniper Networks и СКК Nexans Cabling Solutions.

www.uni.ru, www.microtest.ru

М & А

Совет директоров «Ростелекома» одобрил сделку по приобретению доли в ГК «Энвижн» путем участия в увеличении уставного капитала ООО «Управляющая компания группы «Энвижн». В результате доля «Ростелекома» в уставном капитале ООО «Управляющая компания группы «Энвижн» составит 25%.

«Комстар-ОТС», MGTS Finance S.A. и «Ростелеком»

заключили договоры о продаже «Ростелекому» обыкновенных акций «Связьинвеста», составляющих 25% его уставного капитала плюс одна акция.

«Комстар-ОТС», купив 25% минус 1 акция компании Callnet Enterprises (Великобритания), владеющей 100% армянского оператора «Корнет-АМ», увеличил свою долю в британской компании до 100%.

ГК «Синтерра»

приобрела 100% акций альтернативного оператора Твери «Кансстел», 99% акций «Выборгтелекома», а также 98,51% акций альтернативного оператора «Северо-Западная компания по телекоммуникациям и информатике» (Мурманская область).

«Ситроникс» выкупил у Giesecke & Devrient GmbH долю в ООО «Ситроникс Смарт Технологии» (ССТ), доведя тем самым свою долю участия в ССТ с 65 до 100%.

Спутниковый оператор «Сетьтелеком» приобрел у холдинга «Интеррос» 100% акций своего конкурента – «Рэйс телеком».

Ericsson заключила соглашение о покупке принадлежащего Nortel контрольного пакета акций (50% + 1 акция) в совместном предприятии компаний LG Electronics и Nortel Networks – LG-Nortel.

IBM приобрела компанию Cast Iron Systems, поставщика ПО, устройств и услуг по интеграции cloud-решений.



Кбайт фактов

«Ростелеком» увеличил полосу пропускания каналов магистрального Интернета для «Уралсвязьинформа» до 40 Гбит/с в точках присоединения сетей компании в Екатеринбурге, Челябинске и Перми.

МТС ввела в тестовую эксплуатацию две зоны вещания мобильного телевидения в стандарте 3G – в Москве и во всех регионах Северо-Западного округа. Пользователям доступно интернет-вещание более 100 каналов, на которых представлены программы из 17 стран на 26 языках.

«ВымпелКом» запустил в Таганроге сеть 3G, покрывающую 95% территории города. Основной поставщик оборудования – компания Ericsson.

Совет директоров «МегаФона» утвердил программу развития собственных волоконно-оптических линий связи и центров обработки данных, согласно которой инвестиции в развитие магистральных сетей и укрепление ЦОДов в 2010 г. составят до 4 млрд руб.

«Синтерра» начала оказывать на базе собственной сети услуги тактовой сетевой синхронизации (ТСС), предназначенные для обеспечения синхронной работы генераторного оборудования цифровой первичной сети (SDH, DWDM).

«Комстар-ОТС» ввел для интернет-абонентов СТРИМ систему фильтрации входящего трафика, которая обеспечивает возможность блокировки определенных портов и IP-протоколов, что гарантирует установленную пользователем степень защиты от нежелательного контента.

«ТТК-Сибирь» построила в Абакане линии доступа к мультисервисной сети связи в 35 многоэтажных жилых домах, обеспечив возможность подключения к услуге широкополосного доступа в Интернет для 3500 домохозяйств.

Под флагом М&А

Объявляя консолидированные финансовые результаты АФК «Система» по US GAAP за 2009 г., ее президент Леонид Меламед заявил, что в результате совершенных в прошлом году сделок АФК не только сохранила в своем инвестиционном портфеле перспективные активы, но и изменила денежные потоки, укрепив базу своей финансовой стабильности и увеличив акционерную стоимость.

Основными событиями для «Системы» в 2009 г. стали сделки по приобретению контрольных пакетов Башкирского ТЭК за 66,8 млрд руб. (примерно \$2 млрд), продаже пакетов акций «Уфанефтехим» (47,18%), «Новойл»

(61,57%), «Уфаоргсинтез» (51,49%), «Уфимский НПЗ»



Л. Меламед: «Крупные сделки существенно изменили инвестиционный портфель "Системы"»

(55,58%) в пользу АНК «Башнефть»; завершение сделки по продаже в пользу МТС 50,91% акций «Комстар-ОТС» на сумму 39,15 млрд руб. (около \$1,32 млрд).

В 2009 г. консолидированная выручка АФК «Система» достигла \$18,7 млрд, увеличившись по сравнению с 2008 г. на 16,7%; показатель OIBDA составил \$6,8 млрд (рост по сравнению с 2008 г. – 24,9%); маржа OIBDA – 36,3%; операционная прибыль – \$4,3 млрд (рост – 37,6%); консолидированная чистая прибыль в доле группы составила \$1,6 млрд по сравнению с \$0,1 млрд в 2008 г.; активы по сравнению с 2008 г. увеличились на 44,1% – до \$42 млрд. «Мы полагаем, что в будущем наш инвестиционный портфель продолжит увеличение своей стоимости», – отметил Л. Меламед.

www.sistema.ru

Операторы потянулись за конвергентным биллингом

«Петер-Сервис» подписал контракт на поставку системы конвергентного биллинга федеральному оператору «Сумма Телеком», строящему в России мультисервисные сети по технологии FTTB для предоставления комплексных услуг массовым и корпоративным пользователям. Ядром ИТ-инфраструктуры «Суммы Телеком» должно стать OSS/BSS-решение, которое позволит оператору оптимизировать бизнес-процессы, повысить эффективность эксплуатации сети, гарантировать абонентам высокое качество предоставления услуг и сервисного обслуживания. По итогам тендера «Сумма Телеком» выбрала решение «Петер-Сервиса», которое работает с предоплатными и кредитными схемами обслуживания, имеет набор инструментов по выделению различных сегментов пользователей и созданию комплекса маркетинга. Ранее систему конвергентного биллинга этого же вендора установил на своей сети «Уралсвязьинформ».

www.billing.ru

Укреплять российский канал

и развивать региональные отношения намерено в 2010 г. российское представительство корпорации Trend Micro, разработчика систем защиты от веб-угроз, специализирующегося на обеспечении безопасности передачи данных. Представительство Trend Micro было сформировано год назад, и сейчас главная его задача – выстроить работу с партнерами. По словам Вениамина Левцова, главы представительства Trend Micro в России и СНГ, далеко не все положения глобальных партнерских инициатив применимы в России, и та программа, которую сегодня предлагает Trend Micro в нашей стране, отличается от той, что принята во всем мире. В России компания стремится с помощью дистрибьюторского канала сформировать несколько ключевых партнеров в каждом регионе, создать привлекательные условия в сегменте SMB, активно поддерживать продажи, проекты и компетенции, а также осуществлять защиту сделок.

www.trendmicro.com



«Ситроникс» поборется за маржинальность

Консолидированная выручка ОАО «Ситроникс» за 2009 г. составила \$1024,2 млн, это на \$376 млн (26,8%) меньше, чем в 2008 г. На 13,2% до \$101,1 млн снизилась скорректированная прибыль по показателю OIBDA. Чистый убыток составил \$119 млн. Но есть и положительный сдвиг: рентабельность по OIBDA достигла 9,9%, что на 1,6% больше, чем в 2008 г. Таковы финансовые результаты концерна за кризисный год, подсчитанные по US GAAP.

На протяжении всего 2009 г. «Ситроникс» сокращал расходы, включая коммерческие и административно-управленческие. На 17% уменьшилась численность персонала. Экономии капитальных затрат удалось добиться за счет перенесения сроков реали-

зации некоторых проектов.



С. Асланян, президент «Ситроникса»: «В 2010 г. мы рассчитываем на прирост выручки не менее чем на 10%»

Комплекс мер по финансовому оздоровлению привел к более чем 6-кратному увеличению чистого поступления денежных средств – с \$22 млн по итогам 2008 г. до \$147 млн по итогам 2009-го, а также к росту чистого денежного потока с отри-

цательного (-\$153 млн в 2008 г.) до \$55 млн.

За 2009 г. «Ситроникс» погасил, рефинансировал и пролонгировал кредиты на сумму \$780 млн, а в марте 2010 г. подписал кредитное соглашение с Банком Москвы на 3 млрд руб. с целью рефинансирования долгосрочных кредитов. В результате общий объем кредитов и займов группы компаний на конец прошлого года составил \$745,9 млн, а чистый долг «Ситроникса» сократился с \$609,5 млн по итогам 2008 г. до \$584 млн в 2009-м.

В 2010 г. концерн будет добиваться сохранения положительного свободного денежного потока и поддержания рентабельности по OIBDA на уровне не ниже прошлогоднего.

www.sitronics.ru

В Белоруссии возникнет 3G-конкуренция

«МТС Беларусь» запустила в коммерческую эксплуатацию сеть третьего поколения с поддержкой технологии HSPA+. Пока сеть 3G охватывает большинство районов Минска и международный аэропорт «Минск-2». В зоне ее покрытия абоненты могут пользоваться высокоскоростным доступом в Интернет на скорости до 21 Мбит/с к абоненту и 11 Мбит/с от абонента, а также совершать видеозвонки. До конца нынешнего года сеть 3G от МТС появится во всех областных центрах страны и не менее чем в 18 городах с населением свыше 50 тыс. человек. «В дальнейшем мы планируем охватить своей сетью третьего поколения и все районные центры Беларуси», – заявил гендиректор «МТС Беларусь» Владимир Карпович.

МТС – не первый 3G-оператор в республике. Осенью 2009 г. коммерческую эксплуатацию 3G-сети начал мобильный оператор life:).

www.mts.ru

Мошенничать станет сложнее

«Глобус-Телеком» (дочерняя компания «Ростелекома») ввел в опытную эксплуатацию систему Globus Fraud Management System, осуществляющую контроль всплесков голосового трафика в режиме реального времени. Новый программный продукт предназначен для борьбы с телефонным мошенничеством – он оперативно фиксирует случаи пропуска несанкционированного трафика под видом клиентского. При обнаружении сезонных, временных, количественных и других всплесков трафика система автоматически проводит анализ ситуации. Система Globus FMS построена на базе свободно распространяемого многофункционального программного пакета бизнес-анализа JasperSoft BI Suite, интегрированного в информационное пространство оператора. В июле «Глобус-Телеком» планирует запустить систему в постоянную эксплуатацию.

www.globus-telecom.com

Кбайт фактов

Число активных абонентов «МегаФона» по итогам I квартала 2010 г. увеличилось на 20% и достигло 52,2 млн.

«Энвижн Групп» открыла в Краснодаре филиал «Энвижн-Юг». Этот филиал – седьмой в региональной сети компании.

«Скай Линк» и Alcatel-Lucent заключили соглашение по внедрению функциональности 3G/CDMA2000 1x EV-DO Revision B, которая позволит, не меняя ширины радиоканала, повысить скорости передачи данных от базовой станции к абоненту до 6,2 Мбит/с, а от абонента к базовой станции до 3,9 Мбит/с.

«Группа Альянс» совместно с Runcom Technologies создала совместное предприятие на базе компании «РВМ Альянс» и запустила производство российского оборудования систем связи четвертого поколения на площадках «Концерн «Созвездие». Готовность систем, базирующихся на технологии LTE, планируется на конец 2010 г.

Eurotel, 100%-ная дочерняя компания МТС, запустила в эксплуатацию и модернизировала магистральные узлы своей DWDM-сети в Новосибирске, Красноярске, Омске, Челябинске, Тюмени, Иркутске и Тайшете, а также в Ульяновске, Волгограде, Тамбове, Пензе и Москве.

В рамках процесса получения лицензии на предоставление услуг мобильной спутниковой связи в России Iridium объявил о создании российского ООО «Иридиум комьюни케이션с». Межведомственная экспертная рабочая группа при правительственной комиссии по федеральной связи и информационным технологиям утвердила предложение Iridium по выходу компании на российский рынок.



Кбайт фактов

ГК «ВымпелКом» и Lattelecom подписали соглашение об увеличении емкости международного стыка между Россией и Латвией для пропуска интернет-трафика до 20 Гбит/с.

Linxtelecom расширил свой дата-центр в Москве, запустив пятый модуль на 100 стоек и 5 резервных офисов. Инженерные системы пятого модуля резервированы по принципу 2N.

Nokia планирует создать три крупных мобильных подразделения, специализирующихся на мобильных телефонах, мобильных сервисах и комплексных предложениях. Они будут иметь полный набор менеджеров и значительную степень финансовой автономии.

На фоне роста продаж чипов памяти для персональных компьютеров чистая прибыль **Samsung Electronics** в I квартале 2010 г. выросла почти семикратно, до 3,99 трлн корейских вон (\$3,6 млрд). Годом ранее этот показатель составил 582,2 млрд вон.

Подразделение **Networks** компании **Motorola** и холдинг **«ИнформИнвестГрупп»** намерены создать консорциум для совместного исследования потенциала разработки и развертывания в России сетей связи четвертого поколения.

IBM открыла в Астане (Казахстан) Центр инноваций Linux и открытых стандартов, главная задача которого – поддержка разработок и содействие широкому распространению открытых стандартов и программных технологий среди коммерческих предприятий и правительственных организаций Казахстана.

В кризис нужны «умные» проекты

К такому выводу пришел Евгений Закрепин, первый заместитель гендиректора «Энвижн Групп», при подведении итогов работы компании в 2009 г. Он пояснил: «Конечно, часть заказчиков заморозила проекты, но это в основном касается работ, не носящих стратегического характера. Мы же действуем на рынке «умных», сложных проектов. Такие проекты в кризис востребованы, поскольку они позволяют создавать информационные системы, экономящие средства заказчика и оптимизирующие его бизнес-процессы». В структуре оборота «Энвижн Групп» доля оказания сложных ИТ-услуг возросла до 34,5%. В результате на фоне сокращения ИТ-рынка (по оценке IDC – на 40%)

оборот компании в 2009 г. составил 12,885 млрд руб., что почти на 2% выше прошлогоднего показателя. Выручка филиалов увеличилась до 20,7%. Был открыт офис в Екатеринбурге.

Наиболее масштабные проекты прошедшего года – расширение магистральной сети для «Ростелекома» по технологии DWDM, внедрение системы мониторинга в «Комстар-ОТС», построение центра обработки вызовов в «Уралсвязьинформе» и развертывание полнофункциональной сети видеоконференцсвязи в 78 филиалах «Россельхозбанка». Нельзя также не отметить получение статуса Accredited Tier Designer для проектирования ЦОДов в Uptime Institute.



А. Гольцов («Энвижн Групп»):

«Наиболее востребованными услугами в 2009 г. стали системная интеграция и отраслевые бизнес-решения»

В 2010 г. планируется увеличить оборот не менее чем на 50%, и в краткосрочной перспективе довести вклад региональных отделений до 30%. Кроме того, в планах открытие офисов на Дальнем Востоке и Юге России.

www.nvisiongroup.ru

Москва – регионы 2:1

Подводя итоги своего сотрудничества с корпорацией IBM в 2009 г., Landata сообщила, что более чем 2/3 (68%) продаж пришлось на московские компании и 32% – на ее региональных партнеров из 65 городов России. Только в рамках проекта для Федерального казначейства поставки оборудования IBM осуществлялись в 20 регионах.

Распределение объемов продаж по округам выглядело следующим образом: Центральный округ – 11%, Урал – 6,4%, Поволжье – 5%, Северо-Запад – 4,45%, Сибирь – 3%, Юг – 1,5%, Дальний Восток – 0,65%.

В целом же объем продаж оборудования IBM превысил 30% общего объема продаж компании. Причем, несмотря на кризис, этот продуктовый портфель показал положительную динамику по сравнению с 2008 г. Лидером продаж среди оборудования IBM стало направление System x – 61% общего объема. Направление System Storage заняло 25%, System p – 11%, а POS – 3%. В конце 2009 г. Landata начала поставки и продвижение новой продуктовой линейки IBM – системы хранения корпоративного класса XIV Storage System, на базе которой уже реализовала ряд проектов для крупного производства и банковского сектора.

www.landata.ru

ГЛОБАЛ-ТЕЛЕПОРТ
ГРУППА КОМПАНИЙ СИНТЕРА



ОРГАНИЗУЕМ
«ПОСЛЕДНИЮ
МИЛЮ»
НА БАЗЕ
СПУТНИКОВОЙ
СЕТИ

www.globalteleport.ru
(495) 647-77-77



Alcatel-Lucent и Genesys сплачивают ряды

Компания Alcatel-Lucent продвинулась вперед к объединению усилий в области маркетинга и продаж контакт-центров со своей «дочкой» – разработчиком программных решений Genesys, тем самым ответив на M&A-сделку Avaya и Nortel.

Ранее Alcatel-Lucent и Genesys продвигали свои контакт-центры независимо друг от друга. Их продуктовые линейки пересекались только в решении OmniGenesys – в нем платформенно-независимый контакт-центр Genesys устанавливается поверх PBX Alcatel-Lucent.

Подробности интеграции стали известны на партнерской конференции Genesys G-Force 2010 в Амстердаме: подразделения по продажам и маркетингу обеих компаний объединяются в рамках новой структурной единицы Alcatel-Lucent Enterprise Market Group (EMG). После ребрендинга линейка контакт-центров материнской компании будет продвигаться под брендом Genesys: Alcatel-Lucent OmniTouch Contact Center Premium edition превратится в Genesys Compact edition, а решение OmniGenesys бу-



Т. Бернс (Enterprise Market Group):

«Менеджерам Alcatel-Lucent придется учиться у коллег из Genesys продавать программные решения»

дет называться просто Genesys.

www.genesyslab.com

Кбайт фактов

«Российские космические системы» и Trimble Navigation Group организуют совместное российско-американское предприятие в области спутниковой навигации («Руснавгеосеть»), основная цель которого – создание инфраструктуры высокоточного позиционирования для гражданских потребителей в России и странах СНГ.

ГК «РоснаноТех» ввела в действие созданную компанией КРОК систему предотвращения утечек конфиденциальной информации (DLP), которая охватывает все электронные каналы передачи информации: корпоративную почту, Интернет, корпоративную сеть, запись информации на съемные носители и вывод документов на печать.

«Классика» подписала партнерский договор с Memotec, поставщиком решений по оптимизации транспортных каналов для сетей сотовой и спутниковой связи. По условиям соглашения «Классика» будет поставлять российским заказчикам весь спектр оборудования Memotec.

В Федеральной таможенной службе заработала автоматизированная система электронного документооборота, спроектированная и введенная в действие компанией Optima integration.

IBM и Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева открыли суперкомпьютерный центр и запустили суперкомпьютерный кластер на платформе IBM BladeCenter производительностью 10 TFlops, получивший имя «Сергей Королев».

Базовые станции будут работать на водороде?

В сотовой сети «ВымпелКома» в Санкт-Петербурге завершили испытания системы резервного и бесперебойного электропитания для базовой станции IPSM-A 1600 с использованием водородных технологий, разработанной датской компанией Dantherm Power.

Испытания показали, что оборудование может заменить источник бесперебойного питания и дизель-генератор одновременно. Запас водорода, содержащийся в шести стандартных баллонах, обеспечивает стабильную работу электрической нагрузки 3,5 кВт в течение 12 часов. Срок службы водородного источника – 4 тыс. часов непрерывной работы или 20 лет в режиме горячего резерва.

Альтернативное электроснабжение на основе водородного топлива применяется в разных странах и хорошо зарекомендовало себя как в зимних условиях Канады и Норвегии, так и при экстремально высоких африканских температурах. В России партнером Dantherm Power является петербургская компания United Elements Group.

www.unelen.ru

МТС отдает сеть на аутсорсинг

МТС подписала с Nokia Siemens Networks контракт на передачу вендору функций обслуживания и эксплуатации своей сети мобильной связи в 16 регионах Центральной России. Согласно контракту 250 сотрудников МТС будут переведены в штат Nokia Siemens Networks.

МТС рассчитывает, что соглашение о Nokia Siemens Networks позволит дополнительно оптимизировать процессы эксплуатации сети и тем самым повысить эффективность бизнес-процессов, сохраняя при этом уровень качества услуг.

В российской практике это первый контракт такого рода, хотя в мире передача функций обслуживания сетей на аутсорсинг распространена уже достаточно широко. В частности, Nokia Siemens Networks подписала более 240 подобных контрактов с операторами мобильных и фиксированных сетей с общей абонентской базой более 300 млн пользователей.

В структуру Nokia Siemens Networks входит одно из крупнейших в мире сервисных подразделений с более чем 28 тыс. сотрудников в 150 странах, которые обслуживают более 600 клиентов. Доля сервисной выручки Nokia Siemens Networks составляет около 45% общего объема продаж компании.

www.nokiasiemensnetworks.com



ATC
DECT

Panasonic
ideas for life



Микросотовый телефон Panasonic DECT Связь внутри компании. Без преград.

Если у Вашей компании несколько филиалов, Ваши сотрудники часто перемещаются по офису, в Вашем офисе не всегда работает мобильная связь, микросотовый телефон Panasonic DECT – это то, что Вам нужно!

С микросотовыми телефонами Panasonic DECT Вы получаете:

- мобильность сотрудников (разговор не прервется при перемещении по офису);
- доступ к функциям IP-ATC Panasonic, как при использовании системного телефона;
- работу в «особых» условиях, благодаря специальной модели телефона, обладающей пылевлагозащищенным ударопрочным корпусом.

С микросотовыми телефонами Panasonic DECT – все сотрудники компании на связи, несмотря на препятствия!



Модель KX-TCA355

www.panasonic.ru

Информационный Центр Panasonic: для Москвы (495) 725-05-65, для регионов РФ 8-800-20021-00 (звонок бесплатный)

На правах рекламы ООО «Панасоник Рус» – уполномоченного представителя компании Panasonic Corporation Ltd, на территории России.

Рунет-2010: есть новый драйвер роста!

Российский Интернет в 2009 г. продолжал расти и развиваться, проникая вширь и вглубь регионов и вовлекая там в сетевую жизнь миллионы новых пользователей. На конференции «РИФ+КИБ 2010» три дня подряд, с утра и до вечера, одновременно в десяти залах 5,5 тыс. опытных и начинающих бизнесменов, специалистов интернет-компаний и агентств, аналитиков и журналистов обсуждали, спорили и выявляли «точки роста» Интернета после кризиса.

На чем стоим?

Результаты развития российского сегмента Интернета в 2009 г. показывают, что Сеть — это фундамент, на котором можно строить бизнес и в этом, и в будущем году. На фоне более чем 35%-ного падения совокупного объема рекламного рынка в 2009 г. 8%-ный рост сегмента интернет-рекламы выглядит как достижение, равно как и рост доли рекламных бюджетов, которые приходятся на Интернет. Как отмечалось в обзорном докладе РОЦИТа и Оргкомитета, представленном С. Плутотаренко (РОЦИТ) и А. Беляевым (АЦВИ), в 2009 г. на рекламу в сети компании тратили примерно десятую часть этих бюджетов. Важное замечание — в 2009 г. начала приносить деньги реклама, размещаемая в социальных сетях.

Несмотря на сокращение доходов населения, на 20% по сравнению с 2008 г. вырос рынок электронной торговли. Объем этого сегмента в конце 2009 г. аналитики оценили в 150 млрд руб., сойдясь при этом во мнении, что потенциал его роста далеко не исчерпан.

Российский рынок онлайн-игр готовится пережить второе рождение благодаря недавнему приобретению компании Mail.Ru, которая в конце 2009 г. купила крупнейшего игрока на рынке интерактивных развлечений Восточной Европы компанию Astrum Online Entertainment.

Существенно выросла и доля пользователей Рунета, заходящих в сеть с мобильных и беспроводных устройств. По данным аналитиков, приведенным А. Беляевым, к концу 2009 г. в России насчитывалось более 10 млн смартфонов с большими экранами, и подавляющее большинство их владельцев ежедневно использует эти устройства для выхода в сеть. Аналитики не заставили себя долго ждать: «С мобильных устройств ежедневно выходят в Интернет 19% ежедневной ауди-

тории в возрасте от 12 лет и старше», — такова оценка, приведенная Р. Тагиевым (TNS).

Минувший год придал импульс росту сегмента разработки разнообразных приложений. По крайней мере, 80% из 4 тыс. приложений, доступных сегодня пользователям в социальных сетях, было создано в 2009 г. усилиями примерно 300 команд разработчиков.

Помимо разработки приложений, получили развитие API (интерфейсы программирования приложений), с помощью которых веб-компании, начинающие и не только, могут встраивать различные популярные сервисы маститых сторонних интернет-игроков в свои сайты, существенно сокращая собственные затраты на их разработку.

К концу 2009 г. 60 тыс. сайтов в Рунете использовали такие API для встраивания картографической информации, и 70% из них начали это делать именно в 2009 г. Как оказалось, рост популярности API как строительного материала для сайтов — это...

Тренд, который заметили все

На «РИФ+КИБ 2010» ему была посвящена отдельная секция «API: рынок стройматериалов для строителей веба», на которой были представлены доступные сегодня через API для владельцев сайтов функциональные блоки сервисов. А. Забанных («Яндекс») перечислил четыре направления, по которым у 7-й в мире поисковой системы есть конкретные предложения API для веб-разработчиков: это поиск, карты, почта и главная страница «Яндекса». Кроме того, в качестве десерта он назвал еще несколько экзотических, но в целом весьма полезных интерфейсов программирования приложений: API «Яндекс.Спеллера» (сервис проверки орфографии); API определения мобильных устройств; API поиска по блогам; API сервиса «Яндекс.Фотки»; API «Яндекс.Бара».

На той же секции со своими предложениями выступила компания WebMoney Transfer. У ведущей в Рунете платежной системы, которая фактически делит 90% рынка с компанией «Яндекс.Деньги», тоже оказался в запасе широкий спектр готовых к использованию API: для организации P2P-переводов с кошелька на WMT, оплаты услуг всех подключенных к WebMoney провайдеров, выставления счетов пользователям этой системы, пополнения кошельков с помощью карт оплаты или терминалов, сервиса микрозаймов.

Не обошлось без анализа роста популярности API и в обсуждении социальных сетей. «Тренд 2009 г., — отметила в своей презентации А. Артамонова (Mail.ru), — ко-

Рунет в цифрах

К концу 2009 г. количество интернет-пользователей составляло 43 млн человек. В российском сегменте Сети зарегистрировано 160 млн почтовых ящиков; за вычетом 7–8 млн корпоративных все они созданы на бесплатных порталах. В разгар рабочего дня поисковые машины Рунета работают со скоростью 3300 запросов в секунду, количество проиндексированных ими страниц превысило 8,7 млрд. Ежедневная аудитория социальных сетей — 14,9 млн человек, 92% пользователей Рунета имеют профиль хотя бы в одной из них, в российском сегменте Интернета зарегистрировано 15 млн блогов. Объем хранения роликов на видеохостингах составил 50 млн единиц — ровно в два раза больше, чем год назад.

торый получил развитие и в 2010 г. – это использование API для подключения третьих сторон к социальной сети». Благодаря таким API социальная сеть становится некоей базой зарегистрированных пользователей, на которой они могут зарабатывать, например, предлагая свои приложения.

Как и многие другие сегодняшние тренды Рунета, растущая популярность API в социальных сетях имеет заграничное происхождение. Согласно приведенным А. Артамоновой данным, Facebook, на долю которой приходится ни много ни мало 30% всей дневной аудитории Всемирной паутины, открывала API последовательно – сначала для внутренних, а потом и для внешних разработчиков. И сегодня у Facebook более 1 млн партнеров, создавших для нее свыше 0,5 млн активных приложений, месячная аудитория половины из которых также превышает 1 млн пользователей.

В России услугами внешних компаний для разработки приложений пользуются социальные сети «ВКонтакте» и «МойМир.Ru». Последняя еще в ноябре 2009 г. объявила о своем решении предоставлять всем сотрудничающим с ней разработчикам возможность получать все 100% средств, полученных от продажи приложений, а буквально накануне «РИФ+КИБ» объявила о выпуске нового открытого API.

По оценкам экспертов, объем российского рынка приложений для социальных сетей составлял в 2009 г. около \$30 млн, и маркетологи Mail.Ru ожидают его удвоения уже в нынешнем году. Пока наиболее популярны у пользователей игровые и развлекательные приложения. Четыре из них – игровые – имеют не менее 1 млн пользователей. Но есть надежда, что в будущем появятся и бизнес-приложения, которые сумеют повторить их успех.

Тенденция, которая приходит в Россию в 2010 г., заключается в готовности социальных сетей приоткрывать профили пользователей и графы их друзей своим сайтам-партнерам. Участникам соцсетей это дает возможность проходить авторизацию на таких партнерских сайтах, вводя пару логин-пароль из своей социальной сети. Кроме того, информация о любом действии, которое они совершат на этом сайте (например, о написании комментария), может автоматически передаваться обратно в их социальную сеть. Приблизительно по такой схеме работает сервис Facebook Connect, запущенный самой крупной социальной сетью в 2008 г. и уже к концу 2009 г. набравший 80 тыс. партнеров из числа веб-ресурсов.

По мнению М. Постникова (Mail.Ru), такой подход выгоден всем трем сторонам: сайтам, социальным сетям и конечным пользователям, а главное, он открывает большие возможности для оффлайн-бизнесов. Таким образом, рост популярности API и приложений в самых разных сегментах Рунета – от поиска, платежных систем и до социальных сетей – становится новым и наиболее заметным драйвером роста интернет-бизнеса в 2010 г.

Александра КРЫЛОВА

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.

Кто о чем, а операторы – о контенте

Качество контента, его новые форматы, контент on demand, взаимоотношения с правообладателями – как показал VIII форум операторов мультисервисных сетей Multiplay, «контентных вопросов» много не бывает.

«Входной билет» в IPTV: торг уместен

Многие провайдеры ШПД не решаются подступить к IPTV не только из-за дороговизны «входного билета» на этот рынок, но и из-за необходимости выстраивать взаимоотношения с правообладателями контента. Анонсированный «Синтеррой Медиа» проект «вариативной телевизионной платформы для внедрения услуг цифрового телевидения в сетях операторов ШПД» решает сразу обе эти проблемы, если оператор ШПД выступит агентом ЗАО «Синтерра Медиа» по предоставлению услуг пользователям. «Эта схема, на мой взгляд, наиболее удобна для региональных операторов, которые хотели бы выйти на рынок IPTV с наименьшими затратами, не инвестируя в головную станцию, в персонал, в отношения с правообладателями и лицензионное сопровождение, – считает В. Мирошниченко («Синтерра Медиа»). – Фактически они получают готовый продукт и могут косвенно увеличивать ARPU от своих основных услуг за счет внедрения IPTV-услуги – но работать с нами по агентской схеме».

Если же оператор желает предоставлять услуги под собственным брендом, ему предлагается независимая схема работы. В этой схеме «Синтерра Медиа» выступает контент-агрегатором и техническим партнером оператора ШПД, который должен самостоятельно получить лицензию на услуги связи для целей кабельного вещания и телематические услуги, а также – в рамках соответствующих договоров с лицензиатами-вещателями – регулировать свои отношения с правообладателями. По словам В. Мирошниченко, сейчас в ряде регионов уже организованы тестовые зоны. В коммерческую эксплуатацию платформа будет запущена в первой половине нынешнего года.

→ Переформатированный форум

На восьмом году своего существования форум Multiplay изменил формат. Во-первых, он уложился в один день вместо обычных двух; во-вторых, сменил «прописку», переехав из «Radisson SAS Славянская» в МВК «Сокольники»; в-третьих, сильно «изменился в лицах»: если до последнего времени на конференции доминировали тяжеловесы КТВ, то в нынешнем году их сменили «контентщики» – телекомпания «СТРИМ», МТРК «МИР», «Контент Юнион» («Клуб100»).

От «операторского блока» выступили представители ГК «Норильск Телеком», «Синтерры Медиа» и «Мастертелла»; новые мобильные решения для сервисных служб операторских компаний представила Motorola. От регуляторов и законодателей никого замечено не было.

VoD: новый поворот

Затронув тему IPTV, нельзя обойти вопрос о жизнеспособности сервиса VoD. А. Федотов («Первая мила», в составе ГК «Норильск Телеком», Новосибирск) уверен, что сегодня оператору нет смысла вкладываться в VoD. «Классическая модель VoD, как ни прискорбно, умирает, – говорит он. – Я думаю, нам уже не удастся заработать на этом сервисе. Мультисервисные операторы должны сосредоточиться прежде всего на технологиях доставки контента конечному пользователю».

Иного мнения придерживается А. Вдовин (СТТ), утверждающий, что VoD конкурирует не с торрентами, а с пиратскими дисками DVD. Соответственно, полагает он, можно реализовать вполне жизнеспособную бизнес-модель, предложив абоненту доступ к хорошей библиотеке за меньшие деньги, чем обойдется ему покупка DVD. В настоящее время СТТ, выступая как контент-агрегатор, формирует такие библиотеки для операторов, установивших IPTV-решения этой компании. «Мы пошли трудным путем – стали договариваться с мейджорами, крупными голливудскими студиями, – пояснил А. Вдовин. – И с 1 июля запускаем контент Disney в качестве VoD на платформах наших операторов. Надеемся, что туда попадет и Universal, а потом подтянутся остальные. Важно, что студии разрешают получать контент в тот же день, когда он выходит». При этом предлагается два варианта оплаты: традиционный, когда абонент «арендует» фильм за 60 руб. в сутки, и Subscription-VoD, когда примерно за 200 руб. в месяц он получает около 240 часов премиум-сериалов.

Дефицитный контент

Что же касается застарелых проблем взаимоотношений правообладателей контента с операторами КТВ, СНТВ и ШПД, то, по словам К. Голикова («Телекомпас»), на практике эти проблемы нередко создают сами операторы и вещатели, не желая следовать хотя бы имеющимся «правовым ориентирам» и даже не изучая существующие нормативные документы, которыми «все худо-бедно отрегулировано». С ним категорически не согласен А. Скворцов («Жанр», г. Владимир), выступивший «из зала»: «Желание есть, и мы давно изучили все эти документы. Но их явно недостаточно». В частности, по мнению А. Скворцова, пока не будет законодательно поддержана каждая строка условий вещательных лицензий, взаимоотношения урегулировать не удастся. Именно этого контента – законодательного – не хватает всему рынку.

Лилия ПАВЛОВА

Электронное правительство без граждан?

Электронное правительство создается, конечно, в интересах граждан. Но и государство от его внедрения получает свои дивиденды – возможность переоценить, переосмыслить и наконец оптимизировать свои деловые процессы. Вот почему обсуждение трудных вопросов, возникающих в ходе этого проекта национального масштаба, идет сегодня часто и на разных уровнях.

В электронном правительстве выделяют пять компонентов. Первый – это внутриведомственная автоматизация (внедрение систем электронного документооборота, автоматизации бизнес-процессов и поддержки принятия решений). Второй – внедрение межведомственного электронного документооборота. Третий – автоматизация взаимодействия по всей вертикали власти: федеральный орган – региональный – муниципальный. Четвертый компонент – это предоставление государством электронных услуг юридическим лицам, а пятый – гражданам.

«Эффективность электронного правительства сегодня связывают с последним компонентом, – отметил И. Пономарев, депутат Государственной Думы, выступая на конференции «Современные технологии государственного управления. Электронное правительство 2010», – но мы понимаем, что гораздо больший экономический эффект принесут автоматизация G2G-взаимодействия и внедрение межведомственного электронного документооборота».

Однако пока эти процессы, о которых в России говорится много и не первый год, не сдвинулись с места. Ни единых технологических подходов к организации обмена информацией между ведомствами, ни механизмов взаимодействия по той самой вертикали власти до сих пор не выработано.

Отсутствует и позиция правительства по законопроекту «Об электронном документе», без которого внедрять электронное правительство весьма затруднительно и который является базовым законопроектом при внедрении электронного документооборота. Кроме того, не изменен пока закон «Об электронной цифровой подписи», не ведется работа над законопроектом «О едином государственном реестре населения».

Депутат четко выразил свою позицию: необходим надведомственный орган, наделенный полномочиями по установлению единых для всей страны стандартов обмена данными, которые определяли бы, как строится электронное правительство. Регулятор должен сосредоточиться на подготовке нормативного обеспечения этого процесса. Федеральное агентство «Росинформтехнологии» могло бы взять на себя роль господрядчика электронных услуг, критичных для органов государственной власти. А компания «Ростелеком» должна оперировать телекоммуникационной инфраструктурой, а

не определять идеологию информационного общества и электронного правительства.

Каким будет такое общество, должны определять граждане, миллионы которых еще предстоит привлечь к поиску ответа на этот вопрос. Можно ли сегодня говорить о существовании единой государственной политики по привлечению граждан к построению информационного общества? Увы, считает А. Айгистов (РАРИО), есть только ее зачатки. Между тем обеспечить доступ граждан к электронным государственным услугам не значит убедить их таковыми пользоваться.

По данным ВЦИОМ, примерно 50 млн человек в нашей стране пользуются государственными электронными услугами. Иными словами, 70 млн россиян в возрасте от 8–10 и до 70–75 лет сегодня не могут обратиться к portalу www.gosuslugi.ru по причине компьютерной безграмотности.

Формированием спроса на электронные государственные услуги должны заниматься и Минкомсвязи РФ, и органы власти субъектов РФ, и общественные организации. Нужны социальная реклама, открытие курсов по работе с компьютером и многое другое. В противном случае средства, направляемые ведомством, например, на установку так называемых инфоматов в российских городах (цена одного такого устройства – до 400 тыс. руб.), будут потрачены впустую.

Есть опасения, что в ходе ведомственной вертикальной информатизации такая позиция у государства уже выработалась. Например, в ходе компьютеризации сферы здравоохранения М. Эльянов (АРМИТ) отмечал полное отсутствие у госзаказчика понимания того, что он хочет. Компьютеров в медицинских учреждениях сегодня уже немало, но служат они в основном для сбора статистики и взаиморасчетов. И лишь 14–17% всего компьютерного парка используется для обеспечения лечебной деятельности врачей.

«Текущее состояние парка компьютерных систем в здравоохранении, – утверждает эксперт, – напоминает конструктор Lego. Разработано огромное количество блоков и модулей, однако системы сопряжения их в единое целое, протоколов и стандартов для такого сопряжения пока нет».

Таким образом, информационному обществу в целом и электронному правительству в частности нужно еще многое: и нормативная поддержка, и единые стандарты обмена информацией, и готовность рядовых граждан.

Александра КРЫЛОВА



И. Пономарев:
«Пока мы находимся на уровне e-government 0.0»

Курган: плодородная почва для бурного роста

Главное природное богатство Курганской области – плодородные земли. По производству сельхозпродукции в нашей стране область – один из лидеров. Но такие же позиции на ниве телекоммуникаций ей еще предстоит завоевать: по доходам от услуг связи Курганская область сегодня занимает в Уральском федеральном округе последнее место.



Однако телеком-рынок области, несмотря на кризис, энергично развивается: по итогам 2009 г. темпы его роста почти вдвое превышали общероссийские (9% против 4,2%). Объем рынка достиг порядка 4,4 млрд руб. Как и в большинстве регионов России, львиная доля пришлась на сегмент сотовой связи. Его доходы в 2009 г., по оценке iKS Consulting, составили 2,2 млрд руб. (рост более чем на 12%).

Сотовый рынок Курганской области делят между собой четыре оператора – федеральная «большая тройка» и местный филиал «Уралсвязьинформа», работающий под брендом Utel. Первенствует среди них «ВымпелКом» – ему принадлежит почти половина абонентов. Сеть 3G в Кургане оператор запустил еще в конце 2008 г. Основной конкурент – МТС – его примеру последовал лишь год спустя. Другие два участника ход в 3G-игре пока пропускают: «Уралсвязьинформ» не имеет лицензии на строительство сетей третьего поколения, а «МегаФон», видимо, сосредоточил свои усилия на более богатых регионах Урала. Тем не менее даже Utel, несмотря на отсутствие поддержки 3G, предложил своим абонентам тарифный план с безлимитным мобильным доступом в Интернет всего за 299 руб. в месяц. Высокий уровень конкуренции побуждает сотовиков действовать активно и в сегменте голосовой связи. Хотя откровенного демпинга не происходит, но новые тарифы и тарифные опции игроки выводят на рынок регулярно.

Интернет-доступ в Курганской области – еще одна сфера бурного развития. Доходы здесь в 2009 г. уве-

личились более чем на 30%, превысив 250 млн руб. Особенно быстро растут доходы от широкополосного доступа в Сеть, которым пользуется пока чуть более 20% домохозяйств региона. Лидирует в этом сегменте «Уралсвязьинформ» (Utel). Тарифы Utel на ШПД – средние для Уральского региона, но заметно ниже, чем, например, в ХМАО или ЯНАО. В небольших городах и поселках области «Уралсвязьинформ»



фактически является монополистом, но в самом Кургане ему составляют сильную конкуренцию местные альтернативные провайдеры, прежде всего «Инфоцентр» и «Орбител». Они активно расширяют покрытие своих сетей в городе, предлагают привлекательные тарифы и ряд дополнительных сервисов, да и качество их услуг находится на весьма достойном уровне. В результате альтернативные игроки контролируют почти половину рынка интернет-доступа в Кургане.

Из федеральных операторов на этом поле играют пока только двое – местный филиал НКС и уральский филиал ГК «Синтерра».

Если НКС предоставляет в основном услуги кабельного телевидения, а доступом в Интернет занимается лишь с конца 2008 г., то усилия «Синтерры» сосредоточены главным образом на корпоративном сегменте ШПД. Другие федеральные операторы наверняка еще подтянутся на курганский рынок, скорее всего через покупку местных альтернативных операторов. Явным кандидатом на освоение рынка ШПД является «ВымпелКом».

В сегменте **фиксированной телефонии** у традиционного оператора конкурентов пока практически нет: Курганский филиал «Уралсвязьинформа» контролирует около 90% рынка. Соперничать с ним, да и то в основном на рынке корпоративной связи самого Кургана, пытаются местные филиалы «Синтерры» и «ТрансТелекома». Как в большинстве регионов Урала, в области работают и ведомственные операторы фиксированной связи, которые, впрочем, обслуживают относительно небольшое количество клиентов.



Курганская область, несмотря на сильные позиции в сельском хозяйстве, по уровню развития услуг связи пока отстает от соседей по Уральскому федеральному округу. Но темпы роста телеком-рынка выше среднероссийских, что вселяет надежду на дальнейшее развитие всех его сегментов. Особенной привлекательностью обладает сегмент ШПД, проникновение которого в УрФО пока относительно низкое.

Дежурный по рубрике
Максим САВВАТИН,
аналитик iKS Consulting

ИнформКурьер-Связь

ИКС

издается с 1992 года

Подпишись
на журнал
«ИКС»

Подписчики журнала гарантированно получают*:

- Доступ к электронной версии журнала «ИКС» в день его выхода

Оформляйте подписку:

- В редакции — по телефону: +7 (495) 785 1490 или e-mail: podpiska@iksmedia.ru
- Каталог Роспечать — индекс 73172, 71512
- Каталог Пресса России — индекс 12417
- Объединенный каталог — индекс 43247
- Список альтернативных агентств: <http://iksmedia.ru> в разделе подписка.

Специальные условия при оформлении подписки для корпоративных клиентов! Подробности по телефону отдела распространения: +7 (495) 785 1490

Тел.: +7 (495) 785 1490 • E-mail: podpiska@iksmedia.ru • ICQ: 491 320 884

* оформившие подписку через редакцию или альтернативное агентство

Телеком • ИТ • Медиа

www.iksmedia.ru



7–9 сентября 2010 г. в подмосковном пансионате «Ватугинки» «Ассоциация документальной электросвязи» при поддержке Минкомсвязи РФ проводит 11-ю международную конференцию **«Состояние и перспективы развития IP-коммуникаций и IP-сервисов в России».**

В числе основных тем конференции:

- развитие инфокоммуникаций в регионах России;
- совершенствование нормативно-правовой базы развития инфокоммуникаций;
- медиасервисы в Интернете;
- санкционированное использование криптографических средств на ССОП;
- мобильность и конвергенция;
- концепция регулирования, содействующая интеграции связи, вещания и информатизации;
- общественно-государственное партнерство в обеспечении безопасности и доверия информационной среды.

Тел. (495) 673-3428, (495) 673-3246

Факс: (495) 673-3029

info@rans.ru

rans.ru/forum2010/

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

выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
22-23.06. Москва. ITE LLC Moscow: www.cloudcongress.ru	1-й Международный конгресс по «облачным» технологиям Cloud Computing Congress • CCC 2010
24.06. Москва. Cisco: www.my.cisco.ru/expoclub/events/forumcelc.html	2-й Форум Cisco Expo Learning Club
28.06-01.07. Владивосток. Администрация Приморского края, ООО «Агентство территориального развития»: www.dalinfocom.ru	Дальневосточная неделя информационно-коммуникационных технологий «ДАЛЬИНФОКОМ 2010»
01–02.07. Тверь. Ассоциация менеджеров, Институт современного развития: www.tver-forum.ru	7-й Тверской социально-экономический форум «Информационное общество»
Сентябрь. Москва. ЗАО «Экспо-Телеком»: www.expo-telecom.ru	4-я Конференция «Конвергенция в телекоммуникациях» 07–09.09. Москва.
Ассоциация документальной электросвязи: www.rans.ru/forum2010	11-я Международная конференция «Состояние и перспективы развития IP-коммуникаций и IP-сервисов в России»

Присылайте анонсы ваших мероприятий на www.iksprofi.ru

Еще больше на



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

реклама

**Выставки, семинары, конференции**

Дата и место проведения, организатор, сайт	Наименование мероприятия
07–11.09. Сочи. НОУ «Академия информационных систем»: www.vipforum.ru	Всероссийская конференция «Обеспечение информационной безопасности. Региональные аспекты-2010»
09.09. Москва. Журнал «ИКС»: www.iksmedia.ru/dpc_2010/dpc_conference_2010.html	Ежегодная конференция «ЦОД-2010»
09–10.09. Казань Министерство информатики и связи Республики Татарстан, Международная академия связи: www.iktgio.mcrt.ru	8-я Международная научно-практическая конференция «Инфокоммуникационные технологии глобального информационного общества»
21–23.09. Новосибирск. «ITE Сибирская ярмарка»: www.sibcomputer.sibfair.ru/	«IT-СИБИРЬ. СИБТЕЛЕКОМ. СИБИРЬ-ТЕЛЕРАДИОВЕЩАНИЕ»
26–28.09. Подмосковье. Клуб 4CIO: www.4cio.ru	IV CIO&CEO Конгресс «Подмосковные вечера»
28.09–01.10. Санкт-Петербург. ОАО «Ленэкспо» : www.lenexpo.ru/node/9033	Выставка «ProITeXpo-Информационные технологии, связь и средства коммуникации»

www.iksprofi.ru

Ищите все мероприятия на ИКС-Профи. Планируйте свое время

С 7 по 11 сентября в Сочи пройдет всероссийская конференция «**Обеспечение информационной безопасности. Региональные аспекты**».

Ключевыми темами для обсуждения на мероприятии будут вопросы государственного регулирования в области ИБ, ФЗ № 152, информационная безопасность в телекоммуникационных системах, отраслевые решения по обеспечению ИБ и опыт их практического применения, безопасность при использовании технологий виртуализации и многое другое.

В качестве спикеров на конференции выступят представители органов государственной власти федерального и регионального уровней, таких как Минкомсвязи, МВД, МЧС, Минэкономразвития, Министерство транспорта РФ, ФСТЭК России, ФСБ России, Росинформтехнологии, Роскомнадзор и другие, а также руководители служб ИТ и информационной безопасности ведущих компаний.

Организатор мероприятия — «Академия информационных систем».



Тел. +7(495) 231-3874

conf@infosystem.ru

www.infosystem.ru

ПРАКТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ АНАЛИЗА В ТЕЛЕКОМЕ

Москва, «Холидей Инн Сущевский»



ЭНЕРГИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

ТРЕНИНГИ для аналитиков и исследователей телекоммуникационного рынка**Тренинг №1: Методы и инструменты анализа продуктов и рынков в телекоме**

- основные инструменты анализа рынка
- подходы к определению емкости рынка
- существующие источники информации для анализа рынка в телекоме и их погрешности
- инструменты анализа продукта
- сегментация рынка

Тренинг №2: Методы и инструменты анализа макросреды в телекоме

- основные инструменты стратегического анализа
- анализ стратегических групп и конкурентов
- инструменты анализа конкурентов
- конкурентная разведка
- многофакторные модели отраслевого анализа
- СТЭП-анализ, PEST-анализ, инструменты матричного анализа

Стоимость участия в тренинге: 10 502 руб. (с учетом НДС)

Специальное пакетное предложение для участия в тренингах № 1 и № 2: 17 853,40 руб. (с учетом НДС)**www.iks-consulting.ru**

Подробная информация и заявка на участие:

+7 (495) 505-1050, 229-4978 • Людмила Стратановская • ls@iks-consulting.ru

По вашей заявке и под ваш конкретный запрос тренинги могут быть проведены в корпоративном формате.

реклама