

Издается с мая 1992 г.

Издатель
ЗАО «ИКС-холдинг»Генеральный директор
Ю.В. Овчинникова – jo@iks-media.ruУчредители:
ЗАО Информационное агентство
«ИнформКурьер-Связь»,
ЗАО «ИКС-холдинг»,
МНТОРЭС им. А.С. ПоповаГлавный редактор
Н.Б. Кий – nk@iks-media.ru**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ****Ю.Б. Зубарев – председатель**
Л.Е. Варакин, А.П. Вронец, Г.В. Вусс, Н.Б. Кий,
М.Н. Кожакин, А.С. Комаров, А.В. Коротков,
К.И. Кукк, Б.А. Ластович, Ю.Н. Лепихов,
В.В. Макаров, Т.А. Моисеева, Г.Е. Моница,
Н.Ф. Пожитков, Н.Н. Репин, В.С. Ромбро,
С.К. Сергейчук, В.В. Терехов,
И.В. Шибаяева, М.А. Шнелпс-Шнелппе,
В.К. Шульцева, М.В. Якушев**РЕДАКЦИЯ**

iks@iks-media.ru

Зам. главного редактора
В.С. Прохорова – pvs@iks-media.ru**Обозреватели**
И.А. Богородицкая, Г.Н. Большова,
А.Е. Крылова, Л.В. Павлова**Редакторы**
Ю.М. Севрюкова – js@iks-media.ru,
Н.Н. Шталтовная – ns@iks-media.ru**Зав. редакцией**
В.И. Якунина**Технический редактор**
О.П. Арман**Дизайн и верстка**
Н.В. Прохорова, Е.Ю. Давыдова**КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА**

commerce@iks-media.ru

Коммерческий директор
Т.В. Шестоперова – ts@iks-media.ru
Е.О. Самохина – es@iks-media.ru
Ю.В. Шаповалова – ys@iks-media.ru
А.Э. Джекшенова – adj@iks-media.ru
Д.Ю. Жаров, координатор – dim@iks-media.ru**Директор по развитию**
М.А. Кожеченков – mk@iks-media.ru**СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ****Администратор базы данных**
Т.В. Романенко – tr@iks-media.ru**Распространение**
К.К. Чудовский – konst@iks-media.ruЖурнал зарегистрирован в Министерстве РФ
по делам печати, телерадиовещания и средств
массовых коммуникаций 25 февраля 2000 г.;ПИ № 77-1761. Мнения авторов не всегда
отражают точку зрения редакции.Статьи с пометкой «бизнес-партнер»
публикуются на правах рекламы.За содержание рекламных публикаций и объявлений
редакция ответственности не несет. Любое
использование материалов журнала допускается
только с письменного разрешения редакции и со
ссылкой на журнал.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

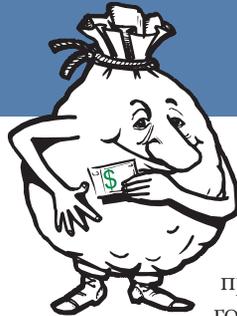
© «ИнформКурьер-Связь», 2007

Адрес редакции:127254, Москва,
ул. Добролюбова, 3/5.
Тел.: (495) 204-4888.
Факс: (495) 204-4825.
E-mail: iks@iks-media.ru

Адрес в Интернете: www.iks-media.ru

РЕДАКЦИЯ ПОЛЬЗУЕТСЯ УСЛУГАМИ
МЕГАФОН сети «МегаФон-Москва»
Тел.: (495) 502-5080№ 3/2007 подписан в печать 02.03.07.
Тираж 15 000 экз. Свободная цена.
Формат 64x84/8

ISSN 0869-7973



Чем привлекателен бизнес в телекоме? Тем, что, продав услугу один раз, доходы ты получаешь ежемесячно. В других секторах каждый день продавать надо снова и снова – поделился в беседе один предприниматель, пришедший в связь без связистского прошлого.

Что ж, он прав. Связисты от профессии об этом не задумываются – так повернулась судьба. Связисты от бизнеса думают об этом каждый день, даже продавая один раз в месяц. От этого бизнес идет лучше.

А поскольку, по словам другого человека, знавшего толк в деньгах и жизни, «время – потеря денег» (Оскар Уайльд), поспешим перелистать страницы номера «ИКС». Опять же, чтобы бизнес шел успешнее:

§ Безоговорочный секрет бизнеса открывает «Персона номера»: «Когда хобби совпадает с работой».

§ ТВ-бизнес во всей своей медиакрасе вышел на авансцену выставки CSTB. Правда, на самой обочине Москвы, организовав часовые очереди на заснеженных автобусных остановках из безлошадных посетителей и специалистов.

§ Где деньги, IMS? – выжидающие операторы задают вопрос нетерпеливым вендорам.

§ В скорости, в растущих данных, а в итоге – в типовом HSPA-тарифе в 60–70 евро (с нетиповым перепадом от 10 до 140 евро) – отвечают на тот же вопрос другие вендоры, стремящиеся опередить время («HSPA: Россия опять в уникальном положении»).

§ Пермьяки с успехом защищают свой региональный рынок от столичных варягов («Субъект Федерации»).

§ ИТ-аутсорсеры и их заказчики скрупулезно подсчитывают преимущества и недостатки делегированного бизнеса (ТЕМА номера).

§ Онлайн-платежи ожидает бум, а значит, стоит приглядеться к рынку электронных платежных систем, находящемуся на низком старте (ФОКУС номера).

§ Спутниковые технологии VSAT становятся двигателем торговли для ритейловских сетей (ПАКУРС номера).

§ Сколько стоит дальняя связь? Ставка эксперта – \$100 млн для создания сети («Либерализация дальней связи: год спустя») против ставки в \$45 млн – такую сумму готов потратить на реализацию лицензии на услуги междугородной и международной связи новый игрок, доселе известный как «карточный» оператор.

Сколько шансов... И ни один упустить нельзя. Ибо, как гласит еще одна бизнес-мудрость, если вы потеряли ваш шанс, его поднимет ваш конкурент. До встречи.

Наталья КИЙ,
главный редактор





НОВОСТИ

- 1 КОЛОНКА РЕДАКТОРА
- АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ
- 4 Мобильный мир на новом витке эволюции
- 6 ЛИЦА
- ПЕРСОНА НОМЕРА
- 7 С. ШАРОНИН. Когда хобби совпадает с работой
- КОМПАНИИ
- 10 Новости от компаний
- СОБЫТИЯ
- 18 CSTB-2007: на авансцене – ТВ-бизнес
- 26 Срез отрасли ИБ: летаем, но невысоко
- 28 HSPA: Россия опять в уникальном положении
- 30 Где деньги, IMS?
- 32 Есть рязанский WiMAX!
- 34 Когда весь транспорт – в мониторе
- 36 HP Labs: путь в Россию
- СУБЪЕКТ ФЕДЕРАЦИИ
- 37 К. АНКИЛОВ. Пермская защита
- 38 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ
- 93 НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

Нацелены на развитие бизнеса?
Делайте это вместе с "ИКС"!



"ИнформКурьер-Связь"
**Журнал
 для бизнеса
 с высоким IQ**

Подпишитесь на свой
 экземпляр "ИКС" сейчас,

**И ВРЕМЯ
 УМНОГО БИЗНЕСА**

**СТАНЕТ
 ВАШИМ
 ВРЕМЕНЕМ!**

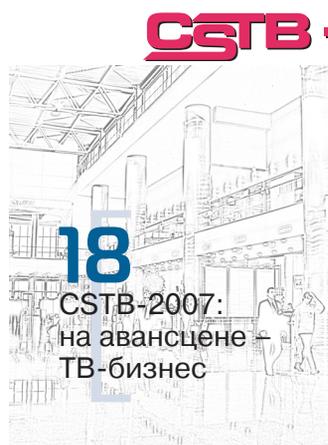


ТЕМА

**Аутсорсинг ИТ-услуг.
 Особенности делегированного
 бизнеса, с. 40**

- 41 **В поиске общих знаменателей**
- 44 **Профессиональное сопровождение.**
 Дискуссионный клуб «ИКС»
- Приоткроем бизнес-кейсы?**
- 48 Г. ОВАНЕСЯН.
 Аутсорсинг Multi и Full
- 49 Ю. САМОЙЛОВ.
 Особенности российских контрактов
- 50 С. РАССКАЗОВ.
 Международный опыт в проекции на Россию
- Школа аутсорсинга**
- 51 Д. МАТЕЕВ.
 «Сервис» пишем – «аутсорсинг» в уме
- 53 Р. НАКИПОВ.
 Аутсорсинг ИТ-функций начинается с дата-центров
- 54 Н. КОРОБКОВА.
 Как преодолеть «аутсорсинговый разрыв»,
 или Уроки офшорного программирования
- 55 А. НИКИШИН.
 ИТ-безопасность – на аутсорсинг?!/!

7
**Персона
 номера
 С. ШАРОНИН**





Подписка - 2007

КАТАЛОГИ

Роспечать

полугодовой индекс 73172

годовой индекс 71512

Пресса России

полугодовой индекс 43247

Почта России

полугодовой индекс 12417

ПОДПИСНЫЕ АГЕНТСТВА

000 "Интер-почта-2003", (495) 500-00-60, www.interpochta.ru

000 "Информслужги", (495) 787-35-69

000 "Вся пресса", (495) 787-34-49

000 "Урал-Пресс", (343) 262-53-94, www.ural-press.ru

000 "Агентство Коммерсант - Курьер" www.komcur.ru

000 "Агентство "Артос-ГАЛ", (495) 995-44-63, 160-58-47

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА "ИНФОРМКУРЬЕР-СВЯЗЬ"

отдел распространения, (495) 204-48-88, www.miks.ru

ПОДПИСКА ПО УКРАИНЕ

Агентство "KSS", (044) 270-62-20, www.kss.kiev.ua

АОЗТ "Саммит", (044) 254-50-50, www.sammit.ua

ООО "Фирма "Периодика", (044) 278-00-24

E-mail: alex@periodik.kiev.ua

Издательство "Блиц-Информ",

(044) 205-51-50, www.blitz-press.com.ua

ООО "ИСМ", (044) 586-48-69,

www.ism.com.ua



ДЕЛО

ДОЛЯ РЫНКА

74 В.В. ЛИТВИНОВ.

Либерализация дальней связи:
год спустя

ПРОБЛЕМА

78 С.В. ЖУРАВЛЕВ.

Операторы связи
на меняющемся рынке

УСЛУГИ

84 В.А. ЛЁВИН, Ю.С. НАЗАРОВ.

SLA как способ повышения
сквозного QoS

ТЕХНОЛОГИИ

86 Д. ХЛЫБОВ.

На переднем крае беспроводного
широкополосного доступа

РУБЕЖИ ОБОРОНЫ

89 А.В. ЛУКАШКИЙ.

Западный или
русский
производитель систем
ИБ – кого выбрать?



74

Либерализация
дальней связи:
год спустя

ФОКУС

58 Платеж on-line –

скрытая пружина бизнеса

60 На низком старте. Дискуссионный клуб «ИКС»

64 Г. БЕЦКОВ, А. КУЗЬМИН.

Пластиковая карта в контексте рынка

65 Т. РОМАНЕНКОВА.

Карта оплаты как средство

повышения лояльности клиента

66 Л. УХЛИНОВ. Онлайн-платеж за проводной

телефон, или Готов ли абонент платить вперед?

РАКУРС

68 VSAT – двигатель торговли

68 Е. СИЗОВ. «Связной» на оперативной связи

69 Б. РЯБОВ, С. ЯДЫКИН.

VSAT поддерживает t° 36,6

70 М. СОФИЗАДЕ.

VSAT – секрет международных ритейлеров

71 С. ДМИТРИЕВ, И. СИЛЕВИЧ.

О том, как «Копейка» рубль бережет

72 С. КОМИССАРОВ. VSAT замыкает сеть

72 А. ЧЕСНОКОВ. На службе ритейл-рекламы

73 С. ПЕХТЕРЕВ. Полезные советы ритейлерам



86

На переднем крае
беспроводного
широкополосного доступа

Мультимедиа – драйвер мировой мобильности

актуальный
комментарий

ПОДГОТОВИЛА
Александра КРЫЛОВА

Второй год подряд Барселона становится центром притяжения специалистов в области мобильных коммуникаций. В телеком-индустрии 3GSM-Конгресс, пришедший в этом году на вторую декаду февраля, – событие, приковывающее всеобщее внимание. Здесь, в немного эклектичных декорациях выставочного комплекса Fira из заявлений «рулевых» индустрии, демонстраций новых продуктов и сервисов, объявлений об альянсах и партнерствах складывается масштабная панорама мобильного мира.

По данным Ассоциации GSM, сегодня свыше 2,1 млрд пользователей в 222 странах обслуживаются 920 сетями стандарта GSM. В соревновании технологий GSM пока держит пальму первенства – 80% рынка мобильной связи. На втором месте с долей 13,2% – CDMA, третье (3,8%) занимает технология 3G/UMTS. Впрочем, ожидается, что такая расстановка сил сохранится недолго: достигнув пика в 2008 г., уже в 2009 г. GSM начнет уступать свои позиции 3G/UMTS, в чьих сетях, по данным UMTS Forum, к концу 2006 г. работали 100 млн человек, а абонентская база растет быстрее, чем в сетях GSM в первые годы их существования.

«В этом году, – делится своими впечатлениями г-н Сюй Сюемин, вице-президент Huawei Technologies в СНГ, – чувствуется, что услуги UMTS стали доступны массовому пользователю: появилось множество терминалов, которые поддерживают эту технологию. Я думаю, что в России время для проведения конкурса на выдачу 3G-лицензий выбрано правильно».

Основными драйверами роста популярности 3G/UMTS выступают разнообразные мультимедийные сервисы. В минувшем году услуги мобильного ТВ на коммерческой основе предлагали 3G-операторы 3 Italia и 3 UK, Orange France и Orange UK, Vodafone, SK Telecom в партнерстве с ведущими производителями ТВ- и видео-контента. Например, Vodafone UK совместно с BskyB предлагает под брендом Sky Mobile пакеты, включающие в себя новости, метеосводки, видеоклипы и др. Сервис 3 UK и медиапродюсера Endemol Se Me TV за четыре месяца своего существования загрузился абонентами 40 тыс. раз.

Однако говорить о том, что бизнес-модели предоставления услуг мобильного ТВ сформировались окончательно, еще рано. Понимая это, организаторы 3GSM-Конгресса впервые в этом году выделили поставщикам контента и правообладателям отдельный зал, чтобы облегчить операторам поиски партнеров и создать комфортные усло-

вия для диалога с ними. В числе компаний, разместившихся на 4 тыс. м², – солидные деловые издания: The Financial Times и The Wall Street Journal Europe, подразделения крупнейших медиакомпаний NBC Universal Television Distribution и CNBC Europe, ведущий поставщик спортивной информации PA Sport, Yahoo! и др.

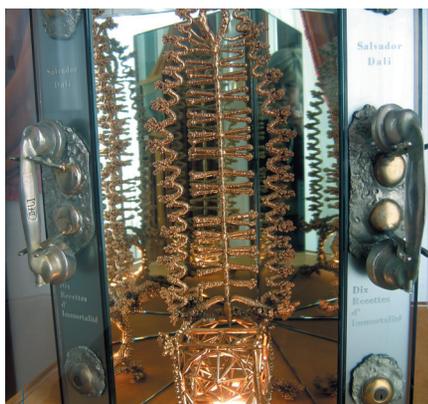
Здесь же проводился Sundance-фестиваль, во время которого демонстрировались фильмы, созданные специально для мобильных телефонов. Тут же представляли свою видеопродукцию для «маленького экрана» знаменитый индийский киногоигант Bollywood и компания IFG, поставляющая мобильное видео для взрослых под брендом Hotzips.

Наши в Барселоне

Одновременно с поиском мультимедийного контента, привлекательного для абонентов, операторам приходится решать задачу управления сервисами и доставкой их пользователям, т. е. взаимодействовать с компаниями-разработчиками открытых сервисных платформ и биллинговых систем. Отрадно, что среди большой группы участников 3GSM-Конгресса, специализирующихся в этой области, не потерялись компании из России.

По мнению А. Морозова, президента корпорации CBOSS, чей стенд занимал стратегическую позицию у входа в зал 1, сегодня площадка 3GSM-Конгресса гораздо больше, чем CeBIT, подходит для поиска новых партнеров из числа зарубежных операторов. Российский разработчик ПО в этом году представлял свои решения в области биллинга, CRM, управления сетями и сервисами, а также передачи сообщений.

Компания Bergcut, напротив, строила свою работу в Барселоне на встречах с имеющимися партнерами. Особое место в портфеле предлагаемых программных продуктов занял i-cell, инструмент мобильного маркетинга. Вооруженному им оператору разработчик гарантирует дополнительный доход от адресного доведения рекламной информации до целевой аудитории посредством широко-вещательной технологии. Важным преимуществом i-cell



Сюрреалистические грезы Сальвадора Дали о богатстве коммуникаций будущего

является точность определения местоположения абонента – до базовой станции. По словам С. Волковой, менеджера компании по международному маркетингу, этот продукт сейчас тестируется в России одним из операторов «большой тройки» и активно продвигается за рубеж.

В том же зале располагался и стенд молодой российской компании «ГДМ Групп», предоставляющей услуги мобильной рекламы под брендом GIGAFONE (см. «ИКС» № 4'2006, с. 23). Пользователям ее сервиса за счет просмотра рекламных баннеров по выбранной ими тематике ежемесячно компенсируется 30–40% затрат на услуги сотовой связи. По словам Г. Халдея, вице-президента и соучредителя компании, отклик на такую рекламу составляет минимум 32% и рекламодатели очень заинтересованы в сотрудничестве. Кроме того, наличие у GIGAFONE подробного профиля абонентов позволяет проводить среди них маркетинговые исследования и фокус-группы, а партнерские отношения с компанией ОСМП → см. с. 52 делают доступными пользователям сервиса мобильные платежи за товары и услуги, в том числе и ЖКХ. Предложение «ГДМ Групп» оценил крупнейший южнокорейский оператор SK Telecom: в дни 3GSM-Конгресса сервис находился в стадии запуска на Филиппинах и в Сингапуре.

Тенденции года

По мнению М. Дэгэнайса, CEO компании Continius Computing, основная тенденция этого года – объединение всевозможных сервисов и приложений и, как следствие, выход на первый план вопросов интероперабельности. Словно подтверждая эту мысль, Alcatel-Lucent и «ВымпелКом» объявили о начале коммерческого внедрения GSM/EDGE платформы Alcatel-Lucent 9130 BSC/MFS с архитектурой ATCA. С ее помощью оператор рассчитывает централизовать и оптимизировать свою сетевую архитектуру и в итоге сократить расходы на развертывание новых сетевых систем.

Минувший год стал годом первых коммерческих внедрений IP Multimedia Subsystem (IMS), стандартизированной 3GPP в качестве базовой системы управления IP-сервисами в сетях UMTS и ETSI – в качестве базовой системы для конвергентной сети, дающей операторам возможность быстро разворачивать и предлагать абонентам широкий спектр IP-услуг передачи голоса, данных и мультимедиа. В дни конгресса стало известно, что к первым 10 IMS-проектам добавится еще один: Ericsson поставит IMS и построит конвергентную сеть для оператора Swisscom.

Возможности обогащения опыта пользователей новыми сервисами на базе IMS можно было увидеть почти на каждом стенде зала 8, занятого крупными вендорами. Находящаяся в процессе объединения компания Nokia Siemens Networks демонстрировала возможности IMS для оказания услуг IPTV и других IP-сервисов, включая видеотелефонию и HDTV, а также для предоставления корпоративным пользователям разнообразных конвергентных сервисов, в том числе и голосовых вызовов поверх IMS.

Конвергентные коммуникации – решения для голоса, видео, обмена сообщениями и IPTV для сетей, переходящих к IMS, и сетей IMS – демонстрировала на 3GSM-Конгрессе компания Comverse. На ее стенде можно было увидеть в действии приложение мгновенного конвергентно-

го обмена аудио-, текстовыми и мультимедийными сообщениями по действующей сети IMS.

«Горячая тема» 3GSM-Конгресса-2006 – технология HSPA (High Speed Packet Access), обеспечивающая скорость загрузки данных 14,4 Мбит/с (HSDPA) и их передачу со скоростью до 7,5 Мбит/с (HSUPA), – в 2007 г. была развита и воплощена в готовые коммерческие решения большинством крупных производителей: Ericsson, Nokia Siemens Networks, Huawei. По данным UMTS Forum, к концу 2006 г. в коммерческом режиме работало уже 90 HSPA-сетей в 50 странах. → см. с. 28–29

Откликаясь на растущую популярность мобильного ТВ и потребности операторов в гибкой технологии доставки видеоконтента пользователям, целый ряд вендоров представил решения на базе технологии MBMS (Multimedia Broadcast Multicast Service). Так, компании Qualcomm и Huawei, каждая на своем стенде, показали совместное MBMS-решение, позволяющее операторам по сети UMTS/HSPA предлагать услуги мобильного ТВ как широкой аудитории абонентов, так и отдельным ее группам. Для демонстрации использовался терминал на чипсетах Qualcomm MSM7200. Компания Ericsson также демонстрировала на конгрессе свою службу мультимедийного вещания на опытном образце мобильной платформы U365.

Результаты двухлетней работы 3GPP, производителей и операторов были представлены мировой телекоммуникационной общественности в качестве нового технологического ориентира – LTE (Long Term Evolution), части Rel. 8 стандарта 3GPP.

Окончание на с. 16

APT TELECOM

МИР AVAYA

- УПАТС и IP ATC
- call-центры
- объединение филиалов
- беспроводные решения
- сервисное обслуживание

125124, Россия, г. Москва, 3-я ул. Ямского Поля, влд.2
(495) 784-7608, info@apt-telecom.ru, www.apt-telecom.ru

AVAYA
Gold Enterprise
BUSINESS PARTNER

ИТ-аутсорсинг в России только начинает свой разбег. Тем не менее на этом молодом рынке, где превыше всего ценятся компетентность и профессионализм, есть уже и опытные игроки, за плечами которых не один успешно реализованный проект (→ см. с. 40-57 ←). Гости нашей рубрики – из их числа.



САМОЙЛОВ
Юрий
Владимирович,
генеральный директор компании IBS DataFort

Родился в 1970 г. в Москве. Окончил: МГТУ им. Н.Э. Баумана по специальности «роботизированные подъемно-транспортные комплексы» и Высшую школу международного бизнеса при АНХ (МВА, программа «Управление крупным предприятием»).

В 1992–1993 гг. работал в ТОО «Юнион-интгрис» (менеджер проектов), в 1993–1995 гг. – в МРЦ МЖК «Центр-2000» (начальник отдела автоматизации). С 1995 по 2000 г. занимал должность вице-президента по информационным технологиям ЗАО «Фроузен Фудс».

С 2000 г. – в компании IBS: директор отделения интернет-решений, директор департамента интеграционных решений, с 2005 г. – генеральный директор IBS DataFort.



НИКИШИН
Андрей
Викторович,
руководитель направления аутсорсинга ИТ-безопасности «Лаборатории Касперского»

Родился в 1971 г. Окончил Балтийский государственный технический университет «Военмех» им. Д.Ф. Устинова в Санкт-Петербурге по специальности «системы управления движущимися объектами». В 19 лет разработал свою первую антивирусную программу, пользовавшуюся популярностью среди друзей и знакомых.

В декабре 1997 г. Андрей присоединился к команде разработчиков AVP («Лаборатория Касперского») в качестве ведущего инженера и архитектора. В 2003 г. перешел в управление стратегического маркетинга «Лаборатории Касперского», где занимался развитием проектов для Windows и развитием продуктовой стратегии компании, руководил отделом маркетинговых исследований и стратегического развития. В настоящее время отвечает за развитие направления аутсорсинга ИТ-безопасности (управляемых сервисов безопасности).

Увлечения – путешествия, история, роликовые коньки и горные лыжи.

Женат, воспитывает дочь.

Родился в 1969 г. в Ленинграде. После окончания Московского института электроники и математики (специальность «автоматика и телемеханика») руководил проектом по обработке материалов космической и аэрофотосъемки в Государственном научно-исследовательском и производственном центре «Природа».

С 1995 г. работает в российском представительстве HP. Занимал технические и управленческие должности по направлению профессиональных сервисов в области информационных технологий. Среди реализованных проектов – внедрение процессов предоставления компанией услуг ИТ-аутсорсинга и технической поддержки на территории России. С 2002 г. – директор департамента аутсорсинга и технической поддержки «HP Россия».

Прошел обучение по нескольким программам для профессиональных менеджеров в London Business School и Kellogg School of Management.

Член Association for Services Management International (AFSM) – международной ассоциации профессионалов в области услуг.



РАСКАЗОВ
Сергей
Вадимович,
директор департамента технологических услуг Hewlett-Packard

Родился в 1978 г. в Москве. В 2001 г. окончил Московский авиационный институт (факультет «Автоматизированные системы управления»). Еще студентом, в 1998 г., был принят на работу в издательство «Открытые системы». В 2000–2003 гг. – заместитель ИТ-менеджера в компании CNET Channel.

В компании КРОК – с 2003 г. Начинал инженером, руководил центральной службой технической поддержки. В настоящее время возглавляет направление «Техническая поддержка и аутсорсинг».

Участвовал в многочисленных проектах (ГАС «Выборы» и АИС «Правосудие», проект интеграции HP OpenView ServiceDesk и IBM WebSphere Portal для одного из подразделений Сбербанка России, проекты для «ГВЦ Энергетики» РАО «ЕЭС России», для ЦВ «Протек» и КБ «Ситибанк», для ОСаО «Ингосстрах») в качестве ведущего инженера технической поддержки, технического менеджера, консультанта, эксперта, аналитика.

Имеет сертификаты ITIL Service Manager, MCSE 2000+Security, MCSE 2003, HP AIS. Проводит семинары по темам «ИТ-аутсорсинг», «Методология ITIL/ITSM» в Центре компетенции компании КРОК.



ОВАНЕСЯН
Георгий
Рафаилович,
руководитель направления технической поддержки и аутсорсинга компании КРОК



Сергей ШАРОНИН

Когда хобби совпадает с работой

Есть люди, по чьей судьбе читается судьба всего поколения. Сергей ШАРОНИН – из нынешних сорокалетних, которым пришлось пережить смену эпох. Пионерское детство, юность на излете Страны Советов, серьезный бизнес... Такая вот линия жизни.

ДОСЬЕ «ИКС»

Сергей Георгиевич ШАРОНИН, президент Группы компаний «ИМАГ», родился в 1961 г. в Полтаве. Отец – кадровый военный, штурман дальней авиации, мама – врач.

Женат, двое детей. Дочери 19 лет, сыну – 15.

Электрик, радист, электронщик

Всю свою «несознательную» жизнь я прожил в Полтаве. Отец, прошедший войну, вышел в отставку через пару лет после моего рождения, и семья осталась в городе его последнего места службы. За высшим образованием поехал в столицу, в Московский институт электронной техники (МИЭТ).

Вопрос «кем быть» я решил для себя в классе эдак четвертом – методом саботажа избавился от музыкальной школы и полностью отдался техническому творчеству. В пол-

Скучно жить без любимых железок

В институте ностальгировал по «домпониеровскому» творчеству. И тогда я после второго курса нашел себе место на кафедре «Электротехника» у замечательного человека – Панфилова Дмитрия Ивановича (сейчас профессор, завкафедрой в МЭИ). После стажировки в Англии он привез много полезной информации и идею заняться микропроцессорами, что тогда было внове.

Таких, как я, «скупающих», набралась инициативная группа, и мы организовали дискостудию МИЭТ: в подвале сложили из кирпича комнату, собрали оборудование. Среди прочего закупили целый грузовик акустических систем S90 на Рижском радио-заводе, только они быстро ломались. Мы в проблеме разобрались и поехали в Ригу к главному инженеру за запчастями. Принял любезно, но продать

Высшее образование получилось экстремально широкопрофильным. Учась по специальности «радиотехнические системы», проходил практику на кафедре «Электротехника», которая занимается источниками вторичного электропитания. Ну а диплом готовил по теме «Микропроцессорные системы управления ИВЭП». Затем была стажировка и аспирантура на кафедре «Электротехника». Занимались мы тогда источниками электропитания сложными и мощными – для питания лазеров и прочей военной экзотики. Но все это кануло в Лету...

Как перестройка разрушила «Пирамиду»

На кафедре собрался замечательный коллектив, и не только научные сотрудники и инженеры, но и «примкнувшие» студенты. Мы сотворили очень серьезное изделие – учебную лабораторию «Пирамида». В нее входили три учебные микроЭВМ МПК-80 (самая массовая была УМПК-80) с набором интерфейсных модулей, а также (эксклюзив!) полный комплект ме-



В жизни на мое становление оказали серьезное влияние несколько человек. Прежде всего родители, приучившие к труду. И, безусловно, Дмитрий Иванович Панфилов. Науки можно освоить самостоятельно, а вот методический подход – это от него. Учебный центр компании – тоже следствие его влияния и средство самовыражения: мне нравится объяснять другим.

тавском Дворце пионеров я был и юным электриком, и юным радистом, и юным электронщиком. Чего мы только не собирали! Приемники, усилители, диктофоны... Одно из моих достижений – электроорган.

Сомнений, где учиться дальше, не было. Сосед по двору дал мне рекламный буклет МИЭТа. Я съездил туда во время зимних каникул, поговорил, а летом поступил. Мне было легко: школу с золотой медалью окончил. В общем, специальность выбрал абсолютно сознательно и ни капли не жалею.

детали отказался, потому что «брака нет и не может быть, а есть ваше желание сэкономить, изготовив самодельные колонки». Тут мы возмутились и показали, что именно ломается в высокочастотных динамиках и как мы это чиним. Главный инженер собрал технологов и попросил нас повторить «доклад». После этого нам выдали все, что просили.



Первые награды для сотворивших «Пирамиду»



тодического обеспечения – лабораторные работы, контрольные задания, задачи и учебник (выпущенный издательством «Высшая школа», он выдержал три тиража).

Пока довели «Пирамиду» до серийного производства, я прошел хорошую инженерную школу. Комплекс был внедрен на зеленоградском заводе и еще на двух предприятиях. Развитие «Пирамиды» продолжалось, но... образование в стране «легло на бок» и денег на закупку оборудования для вузов не стало. А «Пирамида» (к слову, имеющая награды ВДНХ, Пловдивской ярмарки и две (!) – Лейпцигской) до сих пор используется в вузах, где еще хоть как-то изучают микропроцессорную технику.

От починки – к сервису

И стало нашей институтской команде как-то кисло. Наше «малое предприятие» взялось за наладку и ремонт. Чинили копировальные аппараты и лазерные принтеры, электронные микроскопы в Академии наук и синтезатор в «Ленкоме». Не скажу, чтобы эта работа доставляла удовольствие, но в перестроечное время позволила сохранить коллектив. К тому же в те времена, когда единственными инструментами были отвертка и пассатижи, наша команда была хорошо экипирована: в США, где у нас остались связи, заказывали необходимые инструменты и приборы. Даже специальный пылесос для копировальных аппаратов имелся (в начале-то 90-х!).

Наконец мы – девять сотоварищей – решились организовать фирму по продаже учрежденческих АТС. Вначале пришлось тяжело. Бывало, заказчик-связист уже через пять минут после прихода в офис говорил: «Да вы компьютерщики, что вы в связи понимаете?!». Связисты – особая каста, а мы были чужие. Непросто далось и освоение свободного бизнеса с его подводными рифами. Если проект долгосрочный, то нас могли «кинуть» и производитель, и покупатель. После очередной неудачи мы решили сменить сферу деятельности и охватить сегмент, окружающий АТС: телефоны обычные и для конфе-

Мысли на полях судьбы

О семье. Женился на однокурснице. Наша дочь с золотой медалью окончила школу и поступила в МИЭТ. Я не жалею, что она стала «технарем», это ее выбор. Сын пока определяется.

О пристрастиях. У меня нет хобби, пронизывающего все свободное вре-

в технических вузах есть выпускающие кафедры, где самому молодому преподавателю больше 65 лет, то каков уровень обучения? Поэтому у любой компании есть два выхода: либо учить специалистов, либо «перекупать». Мне импонирует первый. В процессе обучения узнаешь потенциал человека. В обмен, как правило, приобретаешь лояльность и авторитет, а это много значит. Благодаря такой бизнес-философии мы расширились от «посылторга» до дистрибуции и выполнения инженерных работ, создали учебный центр.

О роли личности. Доля руководителя – учить и направлять. Типичный способ набора персонала «классическим» руководителем, подготовленным по программе МВА, – поиск специ-



«Если свою жизненную философию удастся передать детям – это будет мой стратегический успех»

алиста с нужными навыками. Мы же в компании набираем, например, студентов третьего курса и два года их обучаем. Бывает, конечно, и так: выучили человека – и он ушел. Но это неминуемые издержки. Поэтому первая среди краткосрочных задач – развитие системы обучения в компании и подготовка тех специалистов, которых не дает вуз. Вторая: расширение бизнеса в регионах. Моя задача как президента группы компаний – в том, чтобы люди, решающие обе эти задачи, слаженно работали на общую цель – покорение рынка.

Скорее, к хобби можно отнести любовь к путешествиям. Даже в деловых поездках стараюсь выкроить время, чтобы осмотреть окрестности. В детстве родители отправили меня на поезде в забавную турпоездку: Питер, Москва, Минск, Брест, Вильнюс, Таллин, Рига, Киев, Харьков, Брянск... Тогда, наверное, и зародилась страсть к путешествиям. С тех пор «коллекция» увиденных городов пополнилась изрядной частью Европы, США, Азии.

Об образовании и кадрах. По моему мнению, высшее образование в нашей стране практически умерло. Если

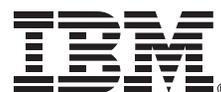
алиста с нужными навыками. Мы же в компании набираем, например, студентов третьего курса и два года их обучаем. Бывает, конечно, и так: выучили человека – и он ушел. Но это неминуемые издержки. Поэтому первая среди краткосрочных задач – развитие системы обучения в компании и подготовка тех специалистов, которых не дает вуз. Вторая: расширение бизнеса в регионах. Моя задача как президента группы компаний – в том, чтобы люди, решающие обе эти задачи, слаженно работали на общую цель – покорение рынка.

Об успехе. Если тем, что сделано твоими руками, пользуются люди и они тебе признательны – это и есть успех. Деньгами его измерить невозможно. Вообще сделанное людям добро – твой личный успех. Вот такая жизненная философия. Если мне удастся передать ее детям, буду считать это своим стратегическим успехом, а тактическим – если дети сами, без моей помощи, получают образование. По крайней мере половина тактического плана уже реализована: они хотят и умеют работать.

ренц-связи, оборудование передачи через медный кабель, инструментальной и пр. Так летом 1996 г. родилась

компания «СвязьКомплект», которая ныне входит в ГК «ИМАГ».

Записала Галина БОЛЬШОВА



ПРЕДСТАВЬТЕ СЕБЕ: ВСЕ ВАШИ ПРИЛОЖЕНИЯ РАБОТАЮТ ВМЕСТЕ В ПОЛНОЙ ГАРМОНИИ.

Это не мечта. Это IBM WebSphere. Сервис-ориентированная архитектура WebSphere поможет Вам использовать существующие приложения, модернизировать Ваши процессы и оперативно внедрять новые решения. Это позволит быстро адаптироваться к изменениям потребностей рынка и эффективнее использовать свое программное обеспечение. Вы сможете лучше контролировать свои издержки и осуществлять бесшовную интеграцию новых партнеров и клиентов в свои бизнес-процессы. И самое главное – это реальность!



Реклама

WebSphere

Узнайте больше на: ibm.com/software/ru/campaign/websphere

К выходу на международный рынок готов!

В России появилась первая компания, сертифицировавшая свою систему управления информационной безопасностью (СУИБ) по международному стандарту ISO 27001-2005, – национальный оператор МГ/МН-связи «Межрегиональный ТранзитТелеком» (МТТ). Цели, которые преследовал МТТ, начиная сертификационный аудит – обеспечение взаимодействия с международными операторами и создание адекватной защиты растущих клиентских баз. Поэтому первой прошла процедуру сертификации автоматизированная система расчетов с абонентами и партнерами-операторами. Заключение международных межоператорских договоров о взаимодействии предусматривает выполнение множества требований ИБ. А наличие сертификата позволяет просто подтвердить соответствие этим требованиям, тем более что почти все ведущие операторы мира (такие, как Vodafone, British Telecom) имеют такие сертификаты своих СУИБ.



Гендиректор МТТ
К. Солодухин: «Сертификат помог МТТ наладить взаимодействие с госструктурами, у которых особые требования к ИБ»

Аудит на соответствие ISO 27001-2005 проводили специалисты российского представительства Британского института стандартов (BSI). Как сообщила генеральный директор отделения BSI в России и СНГ Н. Горобец, за прошедший год выросло количество специалистов в области СУИБ, сертифицированных BSI (более 400 за год), и расширилась партнерская программа компании. Один из таких партнеров – компания «Инфосистемы Джет», выигравшая тендер на проведение консалтинга и подготовку к сертификации СУИБ МТТ. Ее специалисты имеют сертификаты BSI в области построения эффективных СУИБ и проведения внешнего аудита соответствия.

Сертификат, выданный BSI, действует в течение пяти лет и требует проверки сертифицирующим органом раз в 1,5-2 года.

www.mtt.ru
www.jet.msk.su
www.bsi-russia.com

Перспективное сетевое оборудование малоизвестных брендов

Есть известные на мировом телекоммуникационном рынке компании, которые почти незнакомы российским пользователям, а продукция у них очень достойная, и при этом недорогая. Заполнить эти пробелы призван был семинар, состоявшийся в «Учебном центре ИМАГ». Один из «незнакомцев» – китайская компания Raisecom, которая производит полный спектр операторского оборудования для сетей доступа. В ассортименте ее продукции медиаконвертеры, коммутаторы Ethernet, конвертеры интерфейсов, мультиплексоры PDH и SDH, которые поддерживают но-

вый стандарт IEEE 802.3ah. Всем этим оборудованием можно управлять посредством единой системы удаленного управления iEMS. Аналогичную систему управления имеет оборудование семейства Marconi OMS производства Marconi/Ericsson. Это оптические коммутаторы OMS 800 и SDH-мультиплексоры OMS 1200 1600, 2400 и 3200 для корпоративных и операторских транспортных мультисервисных сетей разных размеров. Компания Metrobility/Telco Systems выпускает оборудование операторского класса для оптических сетей Ethernet, в частности мульти-

плексоры Radiance, построенные на платформе волнового уплотнения CWDM, позволяющей мультиплексировать до 16 оптических каналов. Как сообщалось на семинаре, их надежность такая, что они выдерживают падение с двухметровой высоты и даже пожар в помещении. А мультисервисный концентратор абонентского доступа NGAG-2000 от Hitron Technologies, поддерживающий традиционную телефонию и широкополосные услуги связи, по ряду параметров превосходит аналогичное оборудование от Alcatel-Lucent.

www.emag.ru

Кадровые назначения

Россвязь

Светлана ВЛАСОВА назначена заместителем руководителя.

«Почта России»

Алексей КРЕМЛЕВ назначен первым заместителем гендиректора.

«Система Телеком»

Валерий ЯШИН назначен руководителем дирекции по управлению активами.

Константин БЕЛЯЕВ назначен заместителем руководителя дирекции по управлению активами.

ЮТК

Аркадий САМОЙЛОВ вошел в состав правления.

«Дальсвязь»

Антон КОЛПАКОВ назначен и. о. гендиректора.

«Северо-Западный Телеком»

Алексей НИКИТИН назначен директором департамента технического развития.

Сергей АРТАМОНОВ назначен директором департамента управления деятельностью центров обслуживания вызовов.

«ВымпелКом»

Дмитрий ПЛЕСКОНОС назначен вице-президентом.

«Евросеть»

Денис ХРУСТАЛЕВ назначен управляющим директором филиала «Восточная Европа».

«СПиК»

Сергей ЩЕРБАКОВ назначен гендиректором.

«Борлас Секьюрити Системз»

Михаил ЕМЕЛЬЯННИКОВ назначен директором департамента продвижения решений по информационной безопасности.

«Мостелеком»

Дмитрий КОСТАЧЕВ назначен гендиректором.

Аרקтел

Любовь ЮЛИС назначена коммерческим директором филиала в Москве и ЦФО.

«Квазар-Микро»

Юлия МАЛИНСКАЯ назначена директором по персоналу в России.

DiFo

Луиш БАПТИСТА Коельо назначен управляющим директором. **Николай МОЛОТОК** назначен начальником московского отдела продаж. **Марина КРАСНОВА** назначена директором по развитию бизнеса направления Mobility DiFo Россия.

NDS

Анастасия СВИРИДОВА назначена гендиректором российского представительства по развитию бизнеса и маркетинговой стратегии в регионе.

М&А

«**Голден Телеком**» завершил приобретение 65% **Fortland Limited**.

«**ПетерСтар**» приобрел ЗАО «**Линия 1**».

«**Енисейтелеком**» приобрел 99% «**СТЕК Джи Эс Эм**».

«**Квазар-Микро**» приобрел НТП «**Интеллект Телеком**» за 100 тыс. руб.

Vodafone Group заключила соглашение о приобретении 67% акций индийского оператора **Hutchison Essar**.

Ericsson приобрела **Entrisphere**.

Hitachi Data Systems подписала финальное соглашение о приобретении **Archivas**.

Google приобрела **Measure Map**.

StarSoft и **Exigen Services** завершили слияние.

Акционеры **APC** одобрили слияние с дочерним предприятием компании **Schneider Electric**.

RSA заключила соглашение о приобретении **Valyd Software Private**.

Инвестиционный фонд **Weather Investments SPA** приобрел оператора **TIM Hellas Telecommunications SA** (Греция).

Sophos приобрела **Endforce**.

Symantec подписала соглашение о приобретении **Altiris**.

«**Мобилочка**» поглотила сеть мобильного ритейла «**Астел**».

www.iks-media.ru

«Связьинвест» попросил абонентов определиться

с выбором тарифного плана. 1 февраля начали действовать новые тарифы на услуги местной телефонной связи – но только там, где есть биллинговые системы. Возможность выбора получили 15,29 млн физических лиц. К 15 февраля воспользовались ею 8,3 млн человек (52%). Самой популярной оказалась повременка (58%), затем комбинированная система – 22%, абонентская (безлимитная) – 11% и дополнительные тарифы («Сибирьтелеком») – 9%.

Но это итоги промежуточные и по России в целом. Трудно учесть тех, кто отдал право выбора оператору (в мегаполисах это половина населения), по умолчанию сделавшего всех безлимитными абонентами. К лету, прогнозирует гендиректор «Связьинвеста» А. Киселев, к повременке придут 45% населения, «безлимитка» с 11% вырастет до 35–40% и в дальнейшем вообще будет доминировать.



А. Киселев: «Предельный тариф законный, но не справедливый»

Выручка от введения новых тарифов, говорит глава «Связьинвеста», за первый год вырастет на 2–5%, поскольку «предельные тарифы намного выше», однако МРК, в отличие от МГТС, устанавливая их пока не торопятся (хотя через какое-то время, скорее всего, последуют примеру столичного коллеги). Аналитики скромную цифру дружно оспаривают – К. Анкилов («iKS-Консалтинг»), например, более реальной считает 10%. В целом в 2007 г. «Связьинвест» надеется на 15%-ный рост выручки – в расчете на

увеличение доли нерегулируемых услуг, в первую очередь широкополосного доступа. Сейчас ADSL-доступ имеют 650 тыс. абонентов, к концу года их станет 1,5 млн. Так что подключения продолжаются, и за год холдинг планирует увеличить абонентскую базу с 38 до 40 млн.

www.svyazinvest.ru

Пенсионный фонд встает на современные рельсы

Госучреждения все активнее занимаются созданием современных корпоративных сетей. Главное управление Пенсионного фонда РФ в Тульской области с помощью компании «Диалог-Сети» объединило сети передачи данных и телефонии нового административного здания и существующего здания ГУ-ОПФР по Тульской области. Основной фронт работ состоял в разработке и установке в новом административном

здании системы телефонной связи на базе сервера AVAYA S8500B, ЛВБ на коммутаторах Cisco серии WS C-3750, решения Cisco для сетей IP-телефонии и СКК на компонентах SYSTIMAX. Созданная корпоративная сеть обеспечивает интерактивный доступ к базе данных и приложениям, консолидацию трафика голоса и данных и гибкое администрирование.

www.dialogseti.ru

Инверторы и инверторные системы ШТИЛЬ



Инверторы и инверторные системы Штиль - это оптимальное решение для организации электропитания в отрасли связи и информационных технологиях.

Благодаря применяемым инновационным техническим и технологическим решениям инверторы мощностью 700 и 1500 Вт имеют высоту 1U, 3000 Вт всего 2U. Встроенный контроллер позволяет легко программировать основные параметры как локально (ЖК-дисплей и клавиатура), так и удаленно (порт RS485, сигнальный интерфейс).

На базе инверторов серии SL и RDI производятся однофазные и трехфазные инверторные системы мощностью до 36 кВт, имеющие встроенное DC и AC распределения, электронный и ручной байпас, контроллер.

- ♦ высокая надежность
- ♦ современный и компактный дизайн
- ♦ выходная мощность от 750 ВА до 80 кВА
- ♦ входное напряжение DC - 24, 48 (60), 110 и 220 В
- ♦ выходное напряжение AC - 200...240 В
- ♦ возможность параллельной работы и построения трехфазной системы питания
- ♦ КПД до 93%, крест-фактор до 4:1, КНИ не выше 3%
- ♦ быстродействующий байпас
- ♦ рабочий температурный диапазон от -25 °С до +55 °С



реклама



Группа компаний Штиль, Тула
тел.: (4872) 24-13-62, 24-13-63
эл. почта: company@shtyl.ru

Московский офис, Москва
тел.: (495) 967-16-45, 788-82-91
эл. почта: mosoffice@shtyl.ru

Северо-западный офис, Санкт-Петербург
тел.: (812) 320-88-25, 320-88-26
эл. почта: spboffice@shtyl.ru

2006 г. был успешным для региональных операторов,

заявил на общем собрании Ассоциации-800 (Ассоциации региональных операторов мобильной связи) ее президент Ю. Домбровский. Если 2005 г. стал для региональных операторов годом стабилизации их рыночной доли, то в 2006 г. эта доля начала увеличиваться и к концу января 2007 г., по данным АСМ-Consulting, выросла до 15,3% (13,8% год назад), а в регионах она составляет уже 18,9%. Благоприятным фактором стало введение СРР: с июля трафик с фиксированных сетей на сети региональных операторов вырос на 150–200% и оказался больше, чем у федеральных операторов. Положительно влияет на биз-

нес региональных сотовиков и происходящее в последние годы повышение цен на услуги фиксированной связи. С февраля нынешнего года расходы пользователей на фиксированную связь вырастут, по оценке Ю. Домбровского, еще на 30–40%, и это послужит дальнейшему распространению мобильной связи и повышению ее социальной роли. Региональные операторы рассчитывают получить от этого «пирожка» большую часть, чем федеральные, поскольку обслуживают в основном более низкодоходные слои населения, для которых удорожание фиксированной связи более болезненно.



Ю. Домбровский: «Частот везде, кроме Москвы, хватит на 4–5 операторов»

Ассоциация-800 стремится добиться участия ее членов в бизнесе 3G и недискриминационных условий получения частот. По данным Ассоциации-800, в тех регионах, где работают четыре оператора, цены на сотовую связь на 20–30% ниже, чем в тех, где их только три.

www.a800.ru

HP NonStop Server работает даже в Непале

Департамент программных решений российского подразделения компании Hewlett-Packard подвел итоги своей работы в 2006 г. Главным событием года для HP на рынке ПО стала покупка компании Mercury и создание департамента HP Software. Благодаря этой сделке HP существенно пополнила портфель своих продуктов для управления ИТ-инфраструктурой предприятия. Не обошлось и без ребрендинга: в названиях продуктов семейства HP OpenView теперь нет слова OpenView, которое у многих заказчиков ассоциировалось исключительно с сетевым менеджментом, хотя ассортимент этих продуктов намного шире. Обороты департамента HP Software в России в 2006 г., по словам его директора С. Лобова, увеличились более чем на 30%, и в немалой степени за счет продаж решений на базе платформы HP

OpenCall, предназначенной для разработки и предоставления дополнительных услуг в сетях операторов связи.

Особых успехов HP Software добился в сотрудничестве с компанией CBOSS, которая разработала на базе HP OpenCall целый ряд решений для операторов конвергентных сетей. Платформа HP OpenCall и система HP NonStop Server используются, например, в решении CBOSS, установленном в Непале на сети GSM-оператора Spice Nepal Private. Как сказал прези-



Сделка вживую: А. Морозов (слева) предложил С. Лобову сделать CBOSS бесплатной пилотной площадкой для развертывания решений HP Software

дент CBOSS А. Морозов, один из специалистов HP по NonStop был удивлен, узнав, что NonStop работает в Непале, стране политической нестабильности, маоистских повстанцев и злых обезьян. Правда, для реального запуска GSM-связи в Непале нужно решение правительства страны, но в техническом плане для этого все готово.

www.hp.ru, www.cboss.ru

Кбайт фактов

«Голден Телеком» привлек синдицированный кредит на сумму \$275 млн сроком на 5 лет для продолжения развития услуг широкополосного доступа, региональной экспансии и финансирования приобретения «Корбины» и Fortland.

ИАС (ГК «Комкор») получил разрешение Росвязьнадзора на оказание услуг внутризоновой телефонной связи.

«Айпинэт» пригласила «Делойт и Туш СНГ» провести аудит финансовой отчетности в соответствии с МСФО и «Бейкер Тилли Русаудит» – аудит по РСБУ.

«Корбина Телеком» с помощью Avaya и Oberon завершила второй и третий этапы модернизации мультимедийного контакт-центра, что увеличило скорость обработки информации приложенных, производительность и отказоустойчивость системы.

AMT выбрана подрядчиком для проектирования и строительства сетей связи и телефонизации объектов Государственного литературно-мемориального музея-заповедника А.П. Чехова.

«Гудвин-Европа» ввела в эксплуатацию системы абонентского радиодоступа «Гудвин Бородино» во Владикавказе, Моздоке, Хабаровске и его пригородах. Абоненты получают телефонную связь с возможностью передачи данных и доступа в Интернет.

Alcatel-Lucent выбрала решение Agilent Technologies в качестве основного для измерения параметров IPTV с целью обеспечения качества услуг передачи видео.

RSA интегрировала систему двухфакторной аутентификации SecurID в платформу EMC Symmetrix DMX-3 для хранения корпоративных данных.

Оборот интернет-магазина ПО SoftKey за 2006 г. вырос на 112%, до 300 млн руб., а общее число клиентов за пять лет работы достигло 300 тыс.

Кбайт фактов

Общая консолидированная выручка EMC за 2006 финансовый год составила \$11,155 млрд (годовой прирост – 15%), а общая прибыль за IV квартал достигла \$3,215 млрд, превысив на 19% прибыль за IV квартал 2005 г.

Huawei Technologies и **Qualcomm** провели на сети Huawei UMTS/HSPA коммерческое тестирование функциональной совместимости услуги MBMS для мобильного телевидения с использованием мобильных телефонов с чипсетами Qualcomm MSM7200.

TopS BI признана лучшим премьер-партнером **Cisco Systems**.

По итогам 2006 г. **Avaya** назвала **Landata** лучшим дистрибьютором, **КРОК** – лучшим системным интегратором, а «**Ниеншанц**» – партнером, реализовавшим самый сложный проект года.

www.iks-media.ru



По итогам 2006 г. проект для «ЛУКОЙЛ-Информ» признан компанией HP «ITSM-проектом года»

Компания HP завершила проект в ООО «ЛУКОЙЛ-Информ», реализованный на основе концепции управления качеством информационных услуг (IT Service Management, ITSM).

Проект стартовал в конце 2005 г., и за год с небольшим удалось формализовать основные процессы предоставления услуг «ЛУКОЙЛ-Информ» для всех организаций группы «ЛУКОЙЛ»; выстроить систему, обеспечивающую согласованную работу всех сервисных служб и их эффективное взаимодействие с бизнес-подразделениями. О масштабности этой работы можно судить уже по тому, что число пользователей, объектов обслуживания, услуг, их

HP и «ЛУКОЙЛ-Информ»

завершили ITSM-проект

уровней и параметров обслуживания в группе «ЛУКОЙЛ» измеряется десятками тысяч. Для реализации проекта была применена методика внедрения процессов поддержки и предоставления услуг HP ITSM Reference Model; в качестве базовой технологической платформы использовался программный продукт HP OpenView ServiceDesk.

Как заявил директор ООО «ЛУКОЙЛ-Информ» А. Кислицын, прозрачность ИТ-инфраструктуры, актуальность и непротиворечивость информации о состоянии используемого оборудования и ПО, возможность управления предоставляемыми услугами, анализа данных и прогнозирования – качества, полученные в результате реализации проекта, позволят компании оказывать основному бизнесу группы «ЛУКОЙЛ» требуемую информационно-технологическую поддержку.

www.hp.ru
www.lukoil-inform.ru

НОВЫЙ ПОДХОД к целостной защите корпоративных сетей

лаборатория
КА(ПТ)Р(КОГО)



Kaspersky
Open Space
Security



- ◆ инновационные технологии
- ◆ защита от вредоносного ПО, хакерских атак и спама
- ◆ решения для защиты всех типов сетевых узлов

www.kaspersky.ru

Check Point усиливает защиту малого и среднего бизнеса

В извечном противостоянии защитников информации и злоумышленников партия защиты сделала очередной ход: компания Check Point Software Technologies выпустила линейку программно-аппаратных устройств UTM-1, обеспечивающих многоуровневую защиту от шпионского ПО, вирусов и сетевых атак. Продукты разработаны в рамках единой архитектуры безопасности Pure Security и, помимо межсетевого экрана и IPSec VPN, включают системы защиты веб-серверов, VoIP, мгновенного обмена сообщениями и одноранговых сетей.

Линейка UTM-1 предназначена для малых и средних компаний и региональных отделений, т.е. тех, у кого требования к обеспечению безопасности почти так же высоки, как и у крупных предприятий, но практической их реализацией занимается небольшая команда специалистов «на все руки».

Сейчас на долю сектора SMB у Check Point приходится около 10% доходов. В 2007 г. за счет новых продуктов, в частности UTM-1, компания рассчитывает эту цифру удвоить. По оценке Л. Хрдины, маркетинг-менеджера Check Point по Восточной Европе, в России доля продуктов для SMB может и превысить 20%, так как в нашей стране бизнес компании растет особенно быстро: в 2006 г. он вырос на 59%. Для активного продвижения SMB-продуктов Check Point планирует вдвое увеличить число авторизованных партнеров.

www.checkpoint.com

Со швейцарской ТОЧНОСТЬЮ

оценил поставщик CKC Reichle & De-Massari своих партнеров: «ОКС» (Москва) названа са-



А. Загульский: «При запланированном на 2007 г. 10–15%-ном росте продаж R&M надеется на повторение прошлогоднего успеха»

мой динамичной компанией 2006 г., «Регистратор» (Сургут) победил в номинации «Лучший проект ЦОДа», «Железобетон-12» (Череповец) – «Лучший проект в финансовом секторе», «Кона-Связь» (Москва) – «Лучший инженерный проект». Сегодня партнерская сеть R&M – это три дистрибьютора («РеМатель», ANS Group, Diamond

Communications) и более 30 авторизованных бизнес-партнеров, через которых компания работает с клиентами. Именно они, говорит директор представительства R&M в России С. Логинов, установили решения компании в проектах для МГТС, Мособлгаза, Сбербанка Череповца, Сургутнефтегазбанка и др.

На этапе вхождения в рынок (представительство R&M в России открыто чуть более года назад) компания уделяет особое внимание расширению партнерской сети в регионах – но только не за счет качества. Не устанавливая планку минимального годового оборота, вендор требует от партнеров наличия в штате сертифицированного проектировщика и монтажника.

Сегодня доля CKC R&Mfreenet на российском рынке, объем которого британская ассоциация BSRIA оценила в \$50 млн, составляет 1%. «За 2006 финансовый год продажи R&M выросли на 25%», – отметил директор R&M по Восточной Европе А. Загульский. К концу 2007 г. компания намерена удвоить объем продаж через дистрибьюторскую сеть и занять 3–4% рынка.

www.rdm-russia.ru

NDS выходит на российский рынок

NDS, производитель технологических решений для платного цифрового ТВ и контент-провайдеров, открыла представительство в России. Компания активно работает на зарубежных рынках: решения NDS используют для защиты своего бизнеса более 50 платных ТВ-платформ по всему миру. В Южной Корее в испытаниях IPTV, проводившихся консорциумом C-CUBE, использовалось решение NDS Synamedia

которое включает систему условного доступа VideoGuard, обеспечивающую защиту контента. Эта же система вместе с технологией MedaHighWay и электронным гидом по программам установлена у турецкого оператора Dogan TV, обслуживающего 17 млн семей. В России клиентами NDS являются АФК «Система» («Стрим-ТВ») и «Комкор-ТВ» («АКАДО»).

www.nds.com

Кбайт фактов

U.S. Robotics создала специально для Skype веб-камеру USR9640 с истинным разрешением 1,3 мегапикселя, частотой обновления 30 кадров/с и автоматической фокусировкой с отслеживанием лица.

RRC EN Россия в 2006 г. увеличила оборот по системам автоматической идентификации данных от **Symbol Technologies** на 83% по сравнению с 2005 г. и получила от последней награду «За развитие регионального бизнеса в СНГ».

Группа компаний **Advantech** открыла представительство в России. Его основной задачей будет продвижение продуктов Advantech для беспроводной спутниковой и наземной связи в России и СНГ.

В 2006 г. рост бизнеса **Cognitive Technologies** по обучению клиентов навыкам работы со своими программными продуктами составил 150%, что выше темпов роста основного бизнеса компании.

«**Вокорд Телеком**» с помощью «**Евро-Кин-Инвеста**» оснастит системами видеонаблюдения VOCORD Phobos Video систему комплексного обеспечения порядка в Уфе.

Zelax выводит на рынок полнфункциональную конвергентную платформу Speedway, на базе которой реализуется широкий спектр оборудования: модульные маршрутизаторы, мульти-сервисные коммутаторы, гибкие и инверсные мультиплексоры доступа, SHDSL-модемы, шлюзы TDM через IP.

Tektronix выпустила серию осциллографов реального времени DSA70000 и пробников P7500. Оборудование предназначено для измерения параметров цифровых высокоскоростных интерфейсов с последовательной передачей данных.

www.iks-media.ru

Кбайт фактов

«Актив» выпустил электронные USB-ключи Guardant III для защиты и лицензирования сетевого программного обеспечения и версию ПО Guardant 5.1 с поддержкой всех моделей сетевых ключей Guardant.

«Комкор» начал доставлять по своей широкополосной мультисервисной сети телевизионный сигнал РБК-ТВ до 72 головных станций «Мостелекома», обслуживающих 220 тыс. московских квартир.

Cisco Systems выдвинула концепцию самозащищающейся сети (SDN), основанную на интеграции средств безопасности во все элементы сети, обмене информацией сетевых элементов и использовании новейших средств распознавания по поведенческим признакам, для адаптации к новым угрозам по мере их нарастания.

www.iks-media.ru

«Стинс Коман» повзрослел,

(16-й уж год пошел), разросся и, чтобы консолидировать денежные потоки, создал управляющую компанию «Стинс Коман Корпорейшн», собравшую под общим «зонтиком» девять самостоятельных направлений.

Основное поле деятельности компании – системная интеграция (45%), 40% – поставка техники (прежде всего мейнфреймов SeNECa II на основе Intel Itanium 2) и 15% – услуги. За полтора десятка лет «Стинс» реализовал более 100 проектов в области системной интеграции и промышленной автоматизации для органов госуправления (в частности, для Центра обработки данных и



С. АНИСИМОВ:
«Лучший способ развиваться – создавать окружение, в котором конкуренты становятся партнерами»

информации запасного командного пункта МЧС), металлургии, энергетики, нефтегаза, машиностроения, банков, образования. Компания вложила \$1 млн в

создание центра решений, где тестируются новые продукты.

В 2006 г. оборот группы компаний составил \$50 млн – на 65% больше, чем в предыдущем. В текущем году оборот планируется увеличить на 40–70%. Впрочем, главное, по словам основателя и нынешнего гендиректора ЗАО «Стинс Коман» С. Анисимова, не финансовые показатели, а увеличение интеллектуальной составляющей бизнеса: «Стинс» имеет государственную аккредитацию научной организации; инвестиции в собственные разработки сегодня составляют 7–9% оборота.

www.stinscorp.ru
www.stinscoman.com

Netville предлагает операторам широкополосного доступа новый каталог сервисов.

- GameCOD: game.cod.ru (легальный игровой портал)
- MiniCOD: mini.cod.ru (магазин веселых игр)
- DataCOD: data.cod.ru (сетевой диск для хранения и обмена информацией)
- DirectCOD: direct.cod.ru (сервис онлайн дистрибуции игр для PC)
- PhotoCOD: photo.cod.ru (сервис для хранения и печати фотографий)
- KinoCOD: kino.cod.ru (прокат и продажа фильмов)
- MusicCOD: music.cod.ru (музыкальный сервис)
- NashCOD: nash.cod.ru (общение единомышленников)
- JournalsCOD: journals.cod.ru (сетевой дневник)

netville.ru
для операторов:
tel: +7(495)232-26-31
fax: +7(495)961-12-7

Мультимедиа – драйвер мировой мобильности

Окончание. Начало см. на с. 4–5

Отличительная черта систем мобильной связи будущего – сочетание технологий OFDM для передачи сигнала в нисходящем канале и SC-FDMA (Single Carrier Frequency Division Multiple Access) – в восходящем. При этом максимальная скорость передачи данных в первом составит 100 Мбит/с, а во втором – 50 Мбит/с. Другим преимуществом LTE является применение антенных систем MIMO, позволяющих более экономно использовать имеющийся радиоресурс.

Вторая часть нового стандарта – SAE (System Architecture Evolution) – относится к уровню ядра сети и транспортному уровню и все еще обсуждается органом по стандартизации. Компоненты будущего ядра сети будут обеспечивать полную конвергенцию мобильных и фиксированных сетей и универсальный способ доступа.

Готовность к такому повороту в эволюции мобильных коммуникаций продемонстрировали в Барселоне Alcatel-Lucent, Nortel и Huawei. Чтобы показать новую технологию в действии, компания Nokia Siemens Networks задействовала автофургон, оснастив его оборудованием, адаптированным к требованиям 3G-LTE. Полученная система позволяла загружать данные с максимальной скоростью более 150 Мбит/с и транслировать на огромный экран два канала HDTV в потоковом режиме.

Однако первых примеров коммерческого применения нового стандарта не стоит ожидать раньше 2010 г. (3GPP

планирует завершить его формирование к концу 2007 г., а коммерческое оборудование появится только в конце 2009 г.). Но если верить прогнозу UMTS Forum, к 2011–2012 гг. стандарт 3G-LTE не просто добьется паритета по скорости с WiMAX, но и начнет свое победное шествие по сетям операторов мобильной связи.

Впрочем, список вендоров, представивших на 3GSM-Конгрессе оборудование BWA, насчитывал более 50 имен и включал не только идейных вдохновителей стандарта WiMAX – Intel, Alvarion, Aprerto и Proxim Wireless, но и компании более широкого профиля – Nokia Siemens Network, Nortel, Samsung.

На стенде компании Nokia Siemens Network на базе оборудования WiMAX демонстрировались услуги, доступные в сетях недавно утвержденного стандарта 802.16e – стриминг, мобильное ТВ в режиме unicast.

И о терминалах

В этом году названы Ассоциацией GSM лучшими и отмечены наградами Mobile Awards телефоны Samsung SGH-D900 и Sony Ericsson K800 Cyber-Shot. Звания лучшего терминала в нижнем ценовом диапазоне добился Motofone F3.

На пике популярности – мультимедийные смартфоны, поддерживающие все возможные технологии доступа – GSM/EDGE/UMTS (а самые «продвинутые» – и HSDPA), работающие под управлением операционной системы и обладающие «солидным запасом» памяти. Примером таких устройств могут служить новинки Nokia: Nokia N77 с большим дисплеем, встроенным DVB-H-приемником, проигрывателем музыкальных файлов разного формата и FM-тюнером, и Nokia N6110 Navigator со встроенным GPS-приемником, запуск которого осуществляется с помощью «быстрой» кнопки.

Первый 3G-телефон – U120 представила в Барселоне и компания Huawei. Также она продемонстрировала модем E270, поддерживающий, помимо стандарта GSM/EDGE, еще и UMTS/HSPA.

А компания Microsoft выбрала площадку выставочного комплекса Fira для представления новой версии операционной системы Windows Mobile 6, благодаря которой смартфон приобретает функции, ранее доступные только на ПК.

Подводя черту под наблюдениями, сделанными на 3GSM-Конгрессе, хочется отметить, пожалуй, главное: мобильный мир в очередной раз подтвердил курс на сближение с миром фиксированным, выбрав в качестве ориентиров универсальность сетевой архитектуры и бесшовный доступ к сервисам. Участники рынка осознали необходимость гибкого комбинирования передовых технологий UMTS, HSPA, WiMAX для наиболее экономичного в каждом конкретном случае предоставления услуг абонентам.

NX серия
10–1200 кВА
система бесперебойного
электропитания Liebert

ИБП нового поколения с двойным преобразованием, работающий в режиме «True On-Line».

Благодаря фронтальному доступу к основным элементам, большому набору настраиваемых параметров удобен в эксплуатации и обслуживании.

Возможность использования до шести модулей без центрального статического переключателя.

Свобода выбора конфигурации: тип батарей, количество блоков, тип устройств связи.

Возможность мониторинга в реальном времени по различным каналам: релейная плата, SNMP Web, ModBus/Bus.

Год бесплатного
сервисного обслуживания.

Liebert

RadiusGroup
DEPARTMENT OF ENERGY SYSTEMS

Ведущий Мастер-дистрибьютор ИБП Liebert (Emerson); комплексные проекты в области бесперебойного и гарантированного электропитания.

Москва: (495) 6-410-410 Санкт-Петербург: (812) 740-38-00
Самара: (846) 927-00-00 Тула: (4872) 30-42-19
www.radistr.ru www.radius-group.ru info@radistr.ru



реклама

товар сертифицирован

Nokia Siemens Networks: новый бренд на рынке телекоммуникаций

Несмотря на то что процесс формирования компании Nokia Siemens Networks в глобальном масштабе еще не завершен, на 3GSM-Конгрессе ее бренд был представлен журналистам, партнерам и посетителям. Это позволило компании, готовящейся начать операционную деятельность в I квартале 2007 г., четко сформулировать свои корпоративные ценности и осмыслить положение, которое она рассчитывает занять на глобальном телеком-рынке.

Перед разработчиками бренда Nokia Siemens Networks стояла задача – найти наиболее точное графическое воплощение главной ценности будущей компании – умения с максимальной полнотой использовать накопленный в Nokia и Siemens опыт, интуицию, мастерство для поддержки клиентов. Бренд Nokia Siemens Networks отражает динамичную природу отрасли и приверженность новой компании инновациям. Он представляет собой символ движения, обновления и желания новой компании сохранить дух новаторства, инициативности и практичности.

По словам С. Бересфорда-Уайли, генерального директора Nokia Siemens Networks, к началу 3GSM-Конгресса были определены структура управления будущей компании,

способы ведения ею операционной деятельности и предложен план по формированию портфолио.

В глобальном масштабе создаваемая компания имеет очень хорошие стартовые пози-



ции, как в области мобильной связи, так и в области технологий широкополосного доступа и конвергентных решений. По совокупности результатов, достигнутых Nokia и Siemens Networks, она оказывается на первом месте в мире по поставкам оборудования EDGE и WCDMA, а также по развертыванию IMS, имеет более 26 млн установок xDSL-линий и является технологическим лидером в области VDSL2 и GPON.

Портфолио компании Nokia Siemens Networks, находящееся в стадии обсуждения, включает в себя системы, обеспечивающие все возможные технологии широкополосного и радиодоступа (в том числе WiMAX), решения уровня приложений, оборудование для транспортных IP/DWDM-сетей, системы поддержки операций (OSS) и профессиональные услуги.

На 3GSM-Конгрессе было объявлено о подписании меморандума между Nokia Siemens Networks и NEC Corporation о совместной деятельности в области создания сетей радиодоступа WCDMA, подразумевающего продолжение технической поддержки и усовершенствование установленных базовых станций WCDMA и контроллеров сети радиодоступа производства Siemens Networks и NEC. Это соглашение развивает сотрудничество компаний NEC и Siemens Networks, осуществлявшееся в рамках совместного предприятия Mobisphere. Как ожидается, Mobisphere продолжит свою деятельность в качестве совместного предприятия NEC и будущей объединенной компании Nokia Siemens Networks. Кроме того, компании обсудят перспективы возможного сотрудничества в продвижении технологии LTE. ИКС



Широкий ассортимент поставляемых АКБ и конструкция, выполненная с условием установки в телекоммуникационное оборудование, позволяют удовлетворить любые потребности и решить конструкторские задачи при проектировании объекта и замене отработавших батарей.



Москва: (+7 495) 545-7738, e-mail: sales@energon.ru
 Санкт-Петербург: (+7 812) 449-3742, e-mail: sales@spb.energon.ru
 Новосибирск: (+7 383) 221-1848, e-mail: sales@nsk.energon.ru
 Тамбов: (+7 4752) 48-1111, 48-9261, e-mail: sales@tmb.energon.ru
 Уральск: (+7 3112) 24-2378, e-mail: sales@url.energon.ru

www.energon.ru, www.delta-batt.com

АККУМУЛЯТОРНЫЕ БАТАРЕИ для питания оборудования связи



• Delta FT (фронтальное подключение, для стоек 19" и 23"), Delta ST, STC (возможность монтажа и эксплуатации в горизонтальном положении, повышенные разрядные токи), Delta GL, GS, GSC (устойчивость к глубокому разряду, широкий диапазон температур эксплуатации).

- Типы электролита: AGM, GEL
- Срок службы: 5, 10, 15 лет
- Напряжение: 2, 6, 12 В
- Диапазон емкостей: 10-3000 Ач

Дополнительные услуги компании «Энергон-Телеком»:

- Техническая поддержка, установка и наладка оборудования
- Расчет и поставка стеллажей
- Утилизация АКБ

CSTB - 2007

На авансцене – ТВ-бизнес

На девятом году жизни Международная выставка и конференция CSTB сменила адрес, переместившись из Сокольников в суперсовременный и суперудаленный «Крокус Экспо». Новый декор лишь сопутствовал серьезным внутренним переменам: на стыке вещательных и инфокоммуникационных технологий прочно воцарилась конвергенция, граничащая с эклектикой.

Похоже, форум обретает новые традиции. Обычно он собирал операторов кабельного и спутникового вещания, производителей оборудования. Если в 1999 г. (первый год работы тогда еще Cable & Satellite) экспозиции развернули полсотни компаний, то CSTB-2007 собрала на 17 тыс. кв. м свыше 300 участниц. Теперь CSTB объяла необъятное, здесь был представлен весь конвергентный мир вещания, отчасти в ущерб «старожилам» (сузился, к примеру, круг предложений от спутниковых компаний).

Во времена оны на CSTB существовало негласное правило сверяться с официальным курсом: здесь обсуждали правовые и технологические вопросы развития ТВ и РВ руководители Мининформсвязи и Минкультуры, РТРС и ГПКС, представители центральных телерадиокомпаний. За последние год-два главным действующим лицом стал ТВ-бизнес во всем своем многообразии. Пожалуй, ни на какой другой выставке

не увидишь такого соседства: музыкальный телеканал MTV и телеком-вендор «ИскраУралТЕЛ», разработчик IP-решений СТИ и оператор спутниковой связи ГПКС, системный интегратор «АМТ-Групп» и производитель профессионального оборудования для вещания «ЭРА»... И нигде больше не получишь столь плотной информации о платном вещании – от технологий до услуг. При этом контентная составляющая CSTB не просто выросла в отдельное направление – она стремительно набирает силу.

Организатор форума – ВЦ «Мидэкспо» официально называет его главным медийным событием в России, странах СНГ и Восточной Европы. Между тем лишь в 2005 г. в рамках конференции была впервые организована специальная секция поставщиков контента; в 2006 г. впервые прошел фестиваль каналов платного ТВ World Content Show, в котором участвовало с десяток телеканалов. В 2007 г. их круг расширился чуть ли не вчетверо.



Платное ТВ: от технологий – к услугам



САМОЕ СИЛЬНОЕ ЗВЕНО

Такую роль в цепи, объединяющей столичные кабельные ТВ-каналы с «Мосттелекомом», в прошлом году сыграл «Комкор». Осенью 2006 г. оператор подключил к сети передачи данных 420 из 600 ГСКТ «Мосттелекома» и организовал доставку туда ТВ-сигналов кабельного канала «Столица +», позволив тем самым около 2,5 млн москвичей принимать его трансляции. Особенность проекта – динамическая и адресная подача сигнала. «Комкор» принимает его из окружных студий, доставляет до центра распределения сигнала «Столицы +», а отсюда – до головных станций «Мосттелекома», покрывающих зону вещания.

В дни работы выставки CSTB «Комкор» начал доставку по своей сети телевизионного сигнала РБК-ТВ до 72 головных станций «Мосттелекома», благодаря чему канал смогут принимать жильцы 220 тыс. московских квартир. По словам В.А. Савюка (зам. гендиректора «Комкора»), темпы подключения сигнала РБК-ТВ к ГСКТ несколько сдерживались «Мосттелекомом», который активно занимается модернизацией своей сети.

Реализация проекта завершится в 2007 г., когда будет обеспечена доставка сигнала РБК-ТВ еще на 108 головных станций. В результате этот телеканал будет доступен более чем в 1 млн московских квартир.

Событием, отчасти заменившим церемонию открытия форума, стал круглый стол «Платное ТВ», на котором топ-менеджеры крупнейших игроков – СММ, «Мультирегион», «Эр-Телеком», «Ренова-Медиа», «НКС-Инвест» – обсуждали динамику развития новых форм вещания и новые тенденции на этом рынке, делились своими планами на год. Поскольку рассматривались как технологические направления, так и бизнес-аспекты деятельности операторов, круглый стол стал своего рода прологом насыщенной программы выставки.

В отсутствие запланированного доклада гендиректора ФГУП РТРС Г.И. Склира картину цифрового телевидения рисовали частные компании. В приветственном слове Ю.И. Припачкин (президент АКТР и «Ренова-Медиа») отметил, что сегодня лицо национального рынка платного ТВ определяют цифровые технологии. В этой связи задача номер один для АКТР – участие в законодательном процессе по обеспечению внедрения интерактивных цифровых технологий. Определение четких правил игры должно способствовать дальнейшему повышению инвестиционной привлекательности рынка. Впрочем, процесс этот уже идет: в 2007 г. «Ренова-Медиа» планирует вложить в развитие бизнеса \$300 млн, втрое больше прошлогодних объемов.

Важнейший актив этого инвестора – московский оператор мультисервисной сети «Комкор-ТВ» (бренд AKADO) – в ближайшее время собирается вдвое расширить сеть, охватив 2 млн квартир, удвоив количество интернет-абонентов и утроив число подписчиков услуг цифрового ТВ. Как отметил гендиректор компании М.В. Силин, решается вопрос о строительстве сети в Московской области.

Концерн СММ (его представлял М.В. Дунаев) планирует в 2007 г. увеличить абонентскую базу с 1,5 млн (2006 г.) до 3 млн человек. Важная роль в этом деле отводится ЗАО

«Стрим-ТВ», под управление которого переданы все активы СММ для оказания услуг платного ТВ конечному пользователю. Другая задача концерна на 2007 г. – запуск общенационального бренда, который символизировал бы качество ТВ-услуг, предоставляемых его операторами.

Старейший оператор цифрового телевидения – «Космос-ТВ», 50% акций которого принадлежат СММ, в 2006 г. нашел «технический» путь наращивания клиентской базы, отработав с партнерами-поставщиками систем условного доступа – Irderto, Amina – возможность перевода сигнала из стандарта DVB-C в IP. Это позволило расширить зону покрытия за счет работы с домовыми сетями и начать предоставление интерактивных дополнительных услуг.

Планами по существенному увеличению количества охваченных услугами квартир и платящих абонентов поделились топ-менеджеры региональных компаний платного ТВ – С.В. Дмитриев (гендиректор «Мультирегиона») и С.А. Гусев (первый зам. гендиректора «Эр-Телекома»). Первый оператор (предоставляет



Системы бесперебойного электропитания

Следующее поколение в развитии постоянного тока

- DC напряжение: 24, 48В
- Частотно-Резонансное Преобразование
- Мощность от 350 Вт до 500 кВт
- КПД-93%
- Нарботка на отказ 1 700 000 часов
- Полный удаленный контроль и тестирование
- Естественное и принудительное охлаждение
- Конверторы DC/DC
- Инверторы DC/AC
- Аккумуляторные шкафы
- Световое Ограждение Мачт
- Исполнения: модульное, шкафное, настенное, уличное

Полное дистанционное управление

- Программное обеспечение PowCom для Win95/98/NT/XP/Vista
- Иерархическая графическая настройка Alarm Central для центра управления
- Автоматические батарейные тесты
- Результаты теста: таблицы и графики
- Удаленное изменение параметров системы
- Тревоги и сообщения в текстовом варианте
- Журнал событий
- Подключение RS232, Ethernet, GSM-модем

Представительство Power-One Россия
119048, Москва, ул. Усачева, д.62, стр.1, офис 15
Тел. +7 (495) 245 57 74, 781 06 43
Факс +7 (495) 245 95 90
Sales.Russia@Power-One.com
www.power-one.com

Официальные дистрибьюторы

Компания ПОВЕК
Москва +7 (495) 778 73 70
С.-Петербург +7 (812) 164 96 97, 993 40 89
Екатеринбург +7 (343) 365 82 55, 376 26 10
sales@povec.ru

РК-ТЕЛЕКОМ
Москва +7 (495) 755 89 17, 956 28 58
info@rktelecom.ru

АТС-Конверс
Псков +7 (8112) 16 72 76, 16 34 45
convers@pskov.ru

ШТИЛЬ
Тула +7 (4872) 24 13 62, 24 13 63
company@shityl.ru



Реклама

Украина Пауэр-Эксперт
Киев +380 (44) 501 40 75, 273 55 82
marketing@powexpert.ua

ИНВЭКС ТЕЛЕКОМ
Киев +380 (44) 461 94 72, 287 07 43
info@invex-telecom.ua

Казахстан Казпромсвязь
Алматы +7 (327) 266 25 85
kps@ducatmail.kz

Беларусь Вендия
Минск +375 (17) 211 10 07, 210 28 98
vendia@tut.by

Hot-Line с 9 до 19 часов в рабочие дни
(моск.время): +7 (495) 778 21 52
Вся продукция полностью сертифицирована

Media-новости



■ **СТИ** показала на CSTB новое поколение платформ управления сервисами в сетях IPTV: TV engine позволяет оператору создать для абонентов принципиально новую развлекательно-информационно-коммуникационную среду. Российские разработчики оснастили платформу промышленными компонентами ведущих IPTV-производителей (Broadcast TV, VoD, nVoD, TimeShift, nPVR и EPG), придав ей также возможности бизнес-сервисов для абонентов. На новые рынки ориентирована функция TV engine по предоставлению контекстной рекламы, а функция «скроблинг» – инструмент для исследования предпочтений абонентов. Поддержка открытых стандартов и протоколов обеспечивает интеграцию продукта в инфраструктуру оператора.

■ **Viasat World** представила ТВ-контент для российских абонентов кабельного ТВ. Помимо известных «TV1000» и Explorer это каналы «Русское кино» (существует второй год) и Hystory с программами по истории и культуре, новостями политической, научной и культурной жизни.

■ Среди новинок **Syrus Systems** – головная станция IPTV на базе оборудования SCOPUS Video Networks для приема (IRD-2990), ремультимплексования (IVG-7000) и трансляции программ в кабельную ТВ-сеть. Привлекательно и спутниковое телекоммуникационное оборудование производства EADS Astrium (Eclipse DSM-1) и Viasat (Linkway2100) для мультисервисных сетей любой топологии. Разработка Syrus для спутниковых сетей – AMFICOM-SAT – позволяет объединить в единый комплекс устройства с разными протоколами управления.

■ Концерн **CMM** тестирует услугу мобильного ТВ, в которой, с одной стороны, видит возможность предоставления персонального ТВ, а с другой – мостик в «эфирную цифру». В начале 2008 г. планируется запустить ее в коммерческую эксплуатацию и развивать как федеральный проект. Концерн создает компанию «Стрим Контент» для консолидации производства собственных тематических каналов. На сегодняшний день около 2 млн абонентов привлечено за счет продажи 5 каналов на внешнем рынке.



услуги в 33 городах РФ, меньше чем за пару лет включил в свою сеть 1200 квартир и приобрел 500 тыс. абонентов) предполагает в 2007 г. выйти на рубеж в 2,5 млн квартир и более 800 тыс. пользователей. Второй в прошлом году построил «под ключ» сеть в 15 регионах на 1,5 млн квартир и хотел бы продублировать проект в 2007 г. По мнению С.В. Дмитриева, термин «сети кабельного телевидения» уже не отвечает изменившейся сущности обозначаемого понятия. Сегодняшним абонентам «Мультирегиона» доступно множество совсем не ТВ-услуг. Вот почему он предложил ввести в употребление новый термин «современные сети доступа».

Эволюцию от телевизионных сетей IPTV к моделям, расширяющим коммуникационные возможности пользователей, а в перспективе и предполагающим конвергенцию ТВ-и IP-сервисов, отметил И.О. Масленников (президент СТИ). Новое поколение систем управления услугами в IP-сетях предоставляет средства общения, персонализации, организации всевозможных сообществ, групповой работы и развлечений.

«Если раньше системный интегратор начинал обсуждать с оператором

планы по развертыванию сети с технических аспектов, – поделился наблюдением А.В. Косарев (директор по развитию «АМТ-Груп»), – то сегодня мы спрашиваем: а какой перечень услуг вы планируете предоставлять в ближайшие два-три года? Ответ и определит технические аспекты единой платформы интерактивного ТВ».

Необходимость качественного содержания программ платного телевидения – общий лейтмотив выступлений. Учитывая, что соотечественники все чаще отдают предпочтение отечественному контенту, оптимальным можно считать путь, который выбрали медиахолдинги, создающие подразделения по его производству. Пожалуй, в наиболее выгодном положении находится «Комстар-Директ» (в недавнем прошлом «MTV-Интел»), запустивший «Стрим-ТВ», уже имея 4 канала собственного производства. По словам М.Г. Габуния (зам. гендиректора, программный директор «Комстар-Директ»), собственный контент оператор планирует предоставлять в режиме VoD либо в формате мобильного ТВ: «А по ARPU интерактивные дополнительные услуги приравниваются к основным».

Александра КРЫЛОВА

Новые приоритеты: IPTV, WebTV, HDTV

В том, что на CSTB пришли новые участники из инфокома, «виновата» конвергенция. Прежде всего в лице IPTV. Первые сообщения о ТВ по IP прозвучали лишь два года назад, а в этом году уже обсуждались технические вопросы скорейшей реализации IPTV-проектов. При этом что по числу абонентов в России у IPTV

очень скромная позиция, эта тематическая секция собрала наибольшее число докладчиков, а выставочная площадка продемонстрировала самый широкий спектр решений. Как заметил Г. Авдеев (I.S.P.A.-Group), на глазах меняется восприятие IPTV – от жесткой альтернативы традиционным способам вещания до сос-

тавной части конвергентного мира. Уже как данность рассматривается требование к головным станциям IPTV использовать базовые стандарты, протоколы и форматы цифрового вещания DVB, MPEG-2.

Выходя на новый для себя рынок вещания, операторы используют и другой, родственник IPTV способ доставки сигналов абоненту – интернет-ТВ (WebTV). «Мы ожидаем, что в ближайшие пять лет на рынке произойдет взрыв благодаря этим двум технологиям, которые будут развиваться, взаимно обогащая друг друга», – отметил М. Руни (Pace Micro Technologies).

Пример внедрения Web- и IPTV в своей компании привел Д. Малов (вице-президент Corbina Telecom): доставка контента через веб-сайт хорошо востребована русскоязычными абонентами за рубежом, и каждому абоненту предлагается именно тот контент, к которому он тяготеет. Много запросов на короткометражки: Corbina не только закупает уже существующую такую продукцию, но и начала вкладывать деньги в ее производство. Заработать деньги на WebTV помогает рекламодатель, заинтересованный в целевой аудитории. Одновременно компания активно искала решения в области «классических» технологий IPTV для доставки контента пользователям своим сетям в Москве, С.-Петербурге и других городах России. Сегодня готовится старт пилотной зоны Microsoft TV, запуск – в мае этого года. По словам Д. Малова, это будет особенное IPTV, ко-

торое благодаря распределенной системе серверов будет избавлено от длительного переключения телеканалов, «рассыпания» картинки, проблем с предоставлением услуг VoD. Кроме того, телеприставка под управлением Windows обещает эволюционировать так же быстро, как в свое время ПК. В перспективе Corbina планирует перейти на IPTV высокой четкости.

Отдельная экспозиция на выставке и отдельная секция конференции были посвящены HDTV. По мнению большинства специалистов, наиболее перспективным способом доставки HD-контента к потребителю является IPTV. «Несмотря на то что у кабельных, спутниковых, наземных эфирных сетей есть свои преимущества, рано или поздно надо будет смириться с тем, что IPTV займет первое место», – считает А. Китаев (начальник техуправления Первого канала, главный конструктор компании КИНОР). Выбор сделают зрители, которым IPTV позволяет самим определять контент, и рекламодатели, которым важно знать, кто смотрит рекламу.

Пока это лишь прогнозы. IP-сети могут передавать программы HDTV при гарантированном подключении абонента со скоростью 100 Мбит/с. По разным оценкам, доступ к услугам HDTV в нашей стране как в коммерческом, так и в тестовом режиме имеют 3–5 тыс. подписчиков, преимущественно абоненты спутникового ТВ. В тестовом режиме испытаны возможности передачи HD-каналов по сетям DVB-T в Москве, Ханты-Ман-

Media-новости



■ Согласно февральскому прогнозу **Strategy Analytics**, к 2011 г. мировые доходы от мобильного видео, включая телевидение, вырастут по сравнению с 2007 г. вдвое – до \$64 млрд.

■ **NDS** экспонировала систему условного доступа для операторов платного цифрового ТВ – NDS VideoGuard. У этой технологии сегодня уже 68 млн пользователей в мире. NDS также предлагает законченные открытые решения: связующее ПО, интерактивные ТВ-приложения и технологию

записи цифрового видео DVR. Сегодня у связующего ПО MediaHighway 44,7 млн пользователей. Оборудование NDS обслуживает около 4,2 млн DVR-устройств.

Более 50 платных ТВ-платформ в мире используют решения и услуги NDS для защиты и стимулирования бизнеса.

■ **Irdeto** демонстрировала свое решение условного доступа Digital TB, которое обеспечивает кодирование и управление контентом, поддерживая практически все технологические стандарты. Смарт-карта Zeta Card на микропроцессорной технологии FlexiFlash позволяет дистанционно обновлять ПО защиты и функции системы условного доступа, что важно для оперативной защиты от пиратских атак. Другой продукт компании – SoftClient – реализует аппаратную защиту без смарт-карты и обеспечивает сохранность премиум-контента в IP-сетях путем многоуровневого кодирования в режиме реального времени. Irdeto создала первое средство защиты мобильного ТВ для стандартов DMB и DVB-H, а ее Mobile Broadcast – единственное в мире решение для защиты мобильного ТВ, которое используется в сетях T-DMB, S-DMB и DVB-H.

■ «**Стрим-ТВ**» осуществляет с конца 2006 г. опытное предоставление услуг в Великом Новгороде. Сигналы доставляются непосредственно из Москвы.

■ «**Комстар-Директ**» запускает в марте 2007 г. в режиме VoD программу обучения английскому, немецкому, французскому и испанскому языку от известных производителей.



Media-новости



■ IskraTEL – новая участница CSTB.

Она представила свои IPTV-решения – линейку SI3000 OSAP (на базе ПО промежуточного уровня SI3000 Middleware). Другой продукт – SI3000 MCS – обеспечивает гибкую сеть распределения контента с мощными функциями контроля и управления для услуг типа «бизнес для потребителя» операторского класса. Гостиничное решение SI3000 MHS уже используется во многих странах Европы и в России (в частности, в московской гостинице «Петр I»). А решение SI3000 MDS по распределению мультимедийной информации может быть использовано для цифровой рекламы в торговых центрах.



■ «Связьстройдеталь», около 30% продаж которой занимают продукты для рынка платного ТВ, учитывает тенденцию повышения спроса на пассивное оптическое оборудование. На CSTB компания вышла с новыми продуктами для городских сетей КТВ. Компания показала разные варианты монтажа новой муфты-бокса с функциями оптического кросса малой емкости, которая отличается высокой пыле/влагозащищенностью и позволяет вводить кабель с возможностью ответвления оптических волокон через патч-корды диаметром 2,4 мм. Сам разветвитель выполнен по планарной технологии, благодаря чему обеспечивается независимость коэффициента передачи во всем рабочем диапазоне длин волн 1260–1680 нм и высокая надежность оборудования.

■ «Космос-ТВ» демонстрировал на стенде услугу «интерактивная мультимедийная телепрограмма», позволяющую подписчикам получать оповещения о каналах, программах, новостях и т.д. на домашний компьютер, ICQ, смартфон, КПК или мобильный телефон различных стандартов. Запущенная в самом конце 2006 г., услуга приобрела уже 2,5 тыс. подписчиков.

сийске, Екатеринбурге. Практически все кабельные сети стандарта DVB-C способны передавать программы HDTV. По мнению первого заместителя гендиректора ФГУП РТРС А. Калина, сегодня стандарт DVB наиболее адаптирован для ТВЧ.

«По прогнозам, к концу 2007 г. в Европе будет 7% HDTV-абонентов от общего числа подписчиков платного ТВ, а к концу 2008 г. их станет 12%, – отметил гендиректор компании

«ЭРА» Г. Гадиян. – У России есть все шансы достичь этих же показателей».

Сегодня на российском рынке имеется любое оборудование для HDTV, нет лишь пакета русскоязычных HD-каналов, и это сильно сдерживает развитие ТВЧ. «Если бы такой пакет был – уже в этом году ряд регионов начал бы его вещание по сетям DVB-T», – уверен гендиректор «Телеком-проекта-5» А. Шестаков.

Лилия ПАВЛОВА

Спутниковый сегмент – для media

Спутниковый компонент выставки с каждым годом становится «тоньше», все больше тяготея к одному сервису этой технологии – распространению ТВ-программ. Тем не менее два экспонента объявили о новых решениях для организации спутниковой связи: разработчик VSAT-оборудования «НДСАТКОМ» и оператор сети Altegrosky «Сетьтелеком».

Первый продукт – платформа UNP – создан совместно российскими и немецкими инженерами для небольших VSAT-сетей (до 1000 станций на канал) топологии «звезда», обеспечивающих услуги VoIP, IPTV, triple play и IP-HDTV. Изюминка решения – UNP-терминал, работающий как по технологии TDMA,

так и SCPC и способный выполнять роль расширения для хаба при масштабировании сети. Другая особенность – адаптивная поддержка time-слотов в зависимости от вида сервиса. Платформа готова к поставкам. Стоимость одноканального хаба – около \$60 тыс., комплекта VSAT-терминала – \$1,8–2,5 тыс.

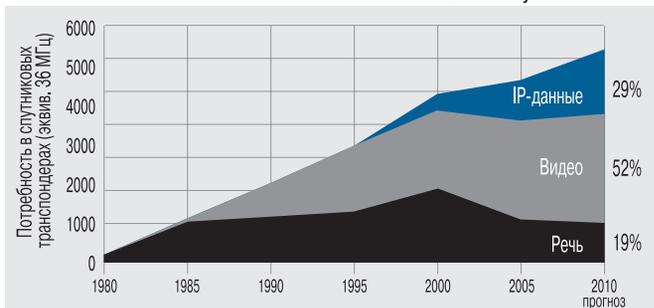
Новая услуга «Сетьтелеком» – Altegrosky Mobile (мобильный спутниковый доступ) – базируется на оборудовании HNS DirecWay 7000 и HughesNet 7740 и антенной системе C-Com (Канада). Услуга подразумевает двусторонний спутниковый доступ в Интернет (до 4 Мбит/с), e-mail без ограничения размеров файлов, передачу данных по протоколу IP (до 820 кбит/с), VoIP, видео-



конференцсвязь, организацию выделенных каналов (SCPC: передача – 512 кбит/с, прием – 10 Мбит/с). Сфера применения – телемедицина, видеорепортажи, ЧС, мониторинг объектов нефтегазового комплекса, экологическая и метеослужбы.

На секции «Широкополосный спутниковый сервис» обсуждались скорее проблемы российских VSAT-сетей – от спутникового сегмента (давно назрели модерниза-

Изменение общемировой потребности в емкости спутников ФСС



Источник: Euroconsult, Париж

ция сервисов и повышение энергетичности) до регуляторных предложений НАСС.

Планы расширения национальных группировок есть и у ГПКС, и у «Газкома». ГПКС планирует запустить в 2007 г. сразу 4 КА: «Экспресс-АМ44» (11° в.д.), «Экспресс-АМ22» и «Экспресс-МД1» (оба – 53° в.д.), «Экспресс-АМ33» (96,5° в.д.). Впервые будет реализован кластер (53° в.д.) с помощью новой платформы малого спутника серии МД, что должно значительно повысить надежность сервисов. Среди обещанных возможностей КА – новое поколение схем компрессии и снижение затрат на аренду емкости при поддержке новых услуг. Следующие запуски: 2008 г. – «Экспресс-МД2» (103° в.д.), 2009 г. – 3 КА «Экспресс-Р8» на эллиптической орбите.

«Газком» собирается расширить свою группировку новой серией «Ямал-300», один из аппаратов которой («Ямал-302», 53° в.д.) будет с перенацеливаемыми лучами. В плане до 2015 г. – освоение позиций 55°, 81,75° и 163,5° в.д. Продолжается работа над проектом «Полярная звезда» по запуску 3 КА на эллиптические приполярные орбиты (реализация – до 2012 г.).

Предложения НИИР по повышению энергетических и функциональных параметров КА для внедрения современных сервисов, изложенные первым заместителем гендиректора М.М. Симоновым (см. «ИКС» № 12/2006, с. 20), давно обсуждаются специалистами. Однако решения о заказе таких КА пока нет, хотя доля видео и IP-данных в трафике постоянно растет.

В то же время Intelsat предлагает российским бизнес-пользователям широкополосный спутниковый сервис «под ключ»: емкости на КА IS 906 (64° в.д.), организацию VSAT-сети на базе оборудования iDirect, сервисы сети Global Connex. Возможно масштабирование обслуживания от 1–2 арендованных терминалов до сети с собственным центром управления.

Интересные предложения по использованию широкополосных спутниковых сервисов прозвучали от

Europe Space Agency. Первое в рамках сети SkyPlexNet, второе – в сети AmerHis. Оба изначально ориентированы на предоставление сервисов при ЧС, но создавались с учетом и гражданского применения. (Надеемся в ближайшее время познакомить читателей с этими сетями.)

Галина БОЛЬШОВА

Возвращаясь к основам

Кабельного, да и спутникового, телевидения – не бывает без кабелей. Поэтому в экспозиции с полным правом участвовали те, кто их производит. Самый опытный российский производитель – «Самарская кабельная компания» (СКК), наследница созданного более 50 лет назад Куйбышевского завода кабелей связи, привезла на выставку медные кабели для локальных компьютерных сетей, для магистральных и местных линий связи. Было на стенде СКК и несколько видов продукции, запущенной в производство в последние годы: высокочастотные и радиочастотные кабели. Первые – категорий 5 и 5e для локальных сетей внутри зданий; вторые – кабели абонентского доступа внутри помещений для систем кабельного ТВ и видеонаблюдения. Новый для СКК продукт – телефонный высокочастотный кабель для цифровых сетей абонентского доступа и транспортных сетей с пропускной способностью 2 Мбит/с (его закупил оператор «ВолгаТелеком»).

МУЛЬТИСЕРВИСНЫЙ АБОНЕНТСКИЙ КОНЦЕНТРАТОР М-200



- 16...208 аналоговых абонентов
- 8...48 ADSL (ADSL2+) портов
- 6...48 4-х пр. РСЛ с ВСК
- 1...3 потока E1
- Ethernet-поток (протокол H.323)
- 1...3 HDSL-модема (E1+Eth.)
- 100% тарификация
- 100% COPM
- Питание - 48/60В DC или 220В AC

ИНТЕРНЕТ – В ШКОЛЫ И СЕЛА РФ

МУЛЬТИСЕРВИСНЫЙ КОНЦЕНТРАТОР ДОСТУПА М-200

- 8...128 потоков E1 (G.703)
- 4 порта Ethernet
- полнодоступное коммутационное поле
- 4-х кратное резервирование коммутационного поля
- программируемый доступ
- маршрутизация системных сообщений
- 100% COPM
- Многоуровневая тарификация и приоритезация трафика
- Питание от шины 48/60В DC



Рекомендуется для построения местных, комбинированных и межзональных узлов с применением широкого спектра сигнализаций МСС.

КОМПАНИЯ МТА – г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



- Выгодные условия для партнеров
- Индивидуальный подход
- Поставки со складов в Санкт-Петербурге и Москве

ТЕЛ: (812) 331-15-50, 331-15-55

WWW.M-200.COM

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ХОСТИНГ ПОД ВАШИ ЗАДАЧИ!



- **АРЕНДА СЕРВЕРОВ (Dedicated)**
 - большой выбор конфигураций оборудования;
 - установка от **1** рабочего дня.
- **РАЗМЕЩЕНИЕ СЕРВЕРОВ (Colocation)**
 - Широкий спектр услуг по размещению, подключению к сети Интернет и обслуживанию серверного оборудования.
- **ВИРТУАЛЬНЫЙ ВЫДЕЛЕННЫЙ СЕРВЕР (VPS)**
 - собственная файловая система;
 - собственная конфигурация системных параметров и контроль процессов;
 - доступ на уровне **root** (суперпользователя).
- **МЫ ГАРАНТИРУЕМ:**
 - Высокий уровень безопасности
 - Индивидуальный подход
 - Круглосуточная поддержка



masterhost
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ХОСТИНГ

www.masterhost.ru

- E-mail: info@masterhost.ru
- Москва: (495) 772 9720
- Регионы: 8 800 200 9720
- Санкт-Петербург: (812) 710 4499

«Эликс-Кабель», имеющий производства в Подмоскowie, Казани и Перми, продемонстрировал оптические магистральные кабели, а также оптические и медные кабели для локальных сетей. Среди последних разработок компании – оптический кабель без центрального силового элемента для использования на прямолинейных участках. Он тоньше, легче и дешевле обычного. Были представлены медные кабели с вынесенным металлическим тросом («кабель-восьмерка») для воздушного соединения сегментов системы категорий 5 и 5e с диаметром жилы 0,52 и 0,64 мм соответственно. Кроме того, производитель выпускает относительно недорогой оптический подвесной самонесущий кабель с вынесенным диэлектрическим стержнем, который легче своего аналога со стальным тросом.

«Самарская оптическая кабельная компания» (СОКК), работающая с волокном Corning, приехала на CSTV впервые и оказалась ко двору. На стенде производителя было оживленно. Менеджер по маркетингу компании С. Винокурова отметила высокий интерес посетителей к волоконно-оптическим кабелям для прокладки внутри помещений, в коллекторах и кабельной канализации, к кабелям с броней из оцинкованной стальной проволоки и гофрированной ленты для прокладки в трубах и грунте, через болота и реки.

Особого внимания удостоился альтернативный «восьмерке» диэлектрический самонесущий кабель без упрочняющего элемента, выдерживающий статическую растягивающую нагрузку до 3,5 кН. Удобный в монтаже и легкий (масса 1 км – 90–156 кг в зависимости от числа волокон) – его можно подвешивать между домами или использовать в магистральных линиях связи. К тому же он недорог и потому пользуется спросом у строителей сетей кабельного ТВ и широкополосного доступа в Интернет.

Евгения ВОЛЫНКИНА





Мобильная интеграция

Офисные АТС Panasonic серии КХ-TDA теперь работают с мобильными телефонами всех моделей и всех операторов как с внутренними абонентами



- мобильные телефоны регистрируются в памяти офисной АТС как внутренние абоненты
- звонки клиентов поступают на офисные и на мобильные телефоны одновременно
- в процессе разговора можно переключить собеседника с мобильного телефона на офисный
- сотрудник, звонящий в свой офис с мобильного телефона, автоматически получает права внутреннего абонента без ввода пароля и может звонить с мобильного через свой офис по междугородной связи

Помимо функции «Мобильная интеграция» новое программное обеспечение АТС Panasonic поддерживает DECT-роуминг и централизованную речевую почту для сети АТС.

Интересно? Узнайте больше на www.panasonic/tda-mobile или позвоните нашим дилерам.

ЕКАТЕРИНБУРГ: Связь-Сети (343) 216-25-00 | **МОСКВА:** Виктел (495) 231-44-01, МХМ (495) 234-03-00, Солярис (495) 788-89-01
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ: МТ-технолоджи (812) 331-77-80 | **КИЕВ:** МТ-Технический центр (380-44) 455-53-44 | **АЛМАТЫ:** Sulpak Telecom (3272) 50-96-79

БАРНАУЛ: Галэкс (3852) 36-73-34 | **ВЛАДИВОСТОК:** Находка Телеком (4232) 26-61-95 | **ЕКАТЕРИНБУРГ:** Альфа-Телеком (343) 353-28-53 | **ИЖЕВСК:** Анюта (3412) 43-10-42
КАЗАНЬ: Кори (843) 295-22-22 | **КАЛИНИНГРАД:** Академия-97 (4012) 77-70-97 | **КРАСНОЯРСК:** СТБ (3912) 52-24-22 | **МОСКВА:** Альвис-сети (495) 795-39-55, ВэД Телеком (495) 455-97-00, Партия Сервисцентр (495) 787-70-16 | **НИЖНИЙ НОВГОРОД:** Интерком НН (8312) 74-00-00, МХМ (8312) 30-40-80 | **НОВОСИБИРСК:** Тест (3832) 10-60-10
ОМСК: Компания «Новый Телефон» (3812) 53-45-61 | **ПЕРМЬ:** Кодар-Сервис (342) 219-60-60, Астром-Связь Пермь (342) 236-76-76 | **РОСТОВ-НА-ДОНУ:** Вольт (863) 262-46-78 | **САМАРА:** Виктел-Самара (846) 270-54-54 | **САНКТ-ПЕТЕРБУРГ:** Микробит (812) 320-28-68 | **УФА:** Ассорти (3472) 55-75-75 | **ЧЕЛЯБИНСК:** Астром-Сервис (351) 796-32-89 | **АКТАУ:** Жастар (3292) 53-05-05 | **БАКУ:** Bakond-service (994-12) 465-54-54 | **ДНЕПРОПЕТРОВСК:** НПГ Сервис-Центр (056) 744-67-66, Блиц-Контакт (056) 236-11-99 | **ЗАПОРОЖЬЕ:** Союз-Д (061) 220-95-39 | **КИШИНЕВ:** DCS Laboratory (373-22) 44-63-95 | **МИНСК:** Связьтехника (375-17) 284-69-04 | **ОДЕССА:** Телеком Сервис (048) 777-88-89 | **ХМЕЛЬНИЦКИЙ:** ЮС (0382) 70-33-15

www.panasonic.ru
www.panasonic/tda-mobile

Информационный Центр Panasonic: для Москвы (495) 725-05-65, для регионов РФ 8-800-200-21-00*

*звонок бесплатный



Срез отрасли ИБ: летаем, но невысоко

Сегодня с высоких трибун много говорится о приоритетах национальной безопасности РФ, составной частью которой является информационная безопасность (ИБ). Прошедший в конце января юбилейный Национальный форум ИБ сделал эти приоритеты – в духе времени – своими лозунгами, провозгласив «развитие индустрии ИБ и технологическую модернизацию страны».

По представительности последний форум побил, пожалуй, рекорды своих предшественников: более 1000 зарегистрированных участников, 30 министерств, 34 субъекта РФ, свыше 20 компаний-разработчиков и системных интеграторов.

Темами для обсуждения на традиционной конференции стали: инновации в ИТ для решения задач госуправления, ИБ в телекоммуникациях, проблемы комплексной защиты персональных данных и новые решения для создания защищенной информационной среды.

На выставке, развернутой в рамках форума, среди представленных средств защиты информации (СЗИ) как относительно свежие можно отметить: семейство Microsoft Antigen для защиты приложений от вирусов и спама (четыре антивирусных ядра); систему обнаружения и предотвращения вторжений StoneGate IPS от Stonesoft, получившую в декабре 2006 г. сертификат ФСТЭК как средство защиты ЛС протокола TCP/IP; Rutoken RF («Актив») – usb-токен со встроенной RFID-меткой, отмеченный первой премией «Продукт года-2006», а также маршрутизаторы Nortel IP VPN с поддержкой российских криптоалгоритмов, сертифицированные ФСТЭК.

Итоги-2006

Из всех результатов года порадовал лишь один: по словам Б. Мирошникова, начальника бюро МВД России, в 2006 г. рост киберпреступности впервые остался на уровне прошлого года – около 14 тыс. инцидентов. Основная доля (чуть более 50%) пришлась на несанкционированный доступ (НСД), но тенденция к изоэдренности и трансграничности атак, отмеченная в 2005 г., сохранилась. Другой положительный момент касается распространения в Интернете так называемого нежелательного контента (порно, экстремис-

(ФИЦ), тестирование ряда компонентов которого ведется сегодня. Но один из необходимых элементов взаимодействия населения с e-правительством – социальная карта, которая и должна обеспечить получение около 3 тыс. услуг ФИЦ, – все еще в стадии разработки.

Отметив определенные «подвижки» в обеспечении конфиденциальности и доступности информации на транспортном уровне, первый замначальника центра ФСБ РФ А. Баранов, подчеркнул, что это заслуга отечественных производителей АТС и оборудования связи со встроенными российскими крипто-

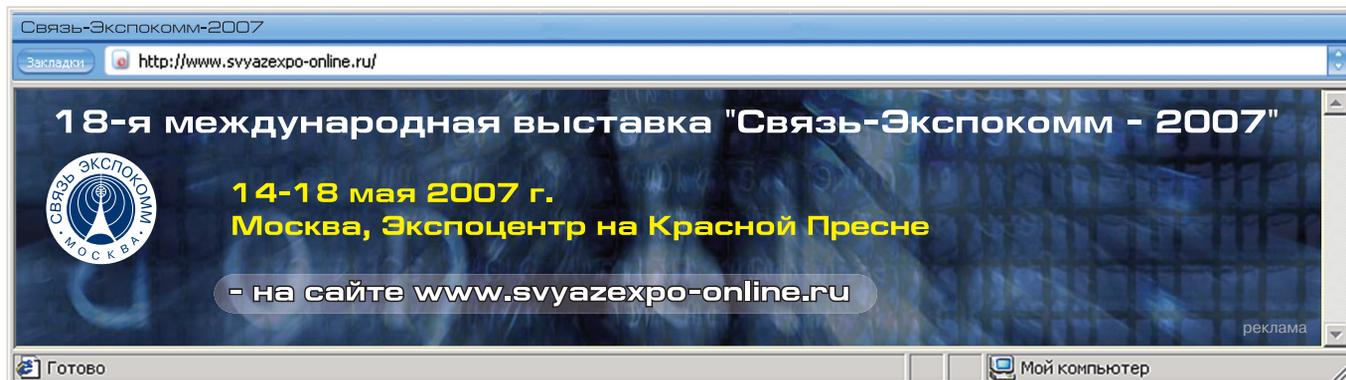
22 января 2007 г. «Элвис-Плюс» завершил внедрение СИБ сети пакетной коммутации MPLS «Ростелекома». СИБ сертифицирована ФСТЭК на соответствие требованиям РД «Безопасность информационных технологий. Критерии оценки безопасности информационных технологий».



тская агитация и пр.): «в зоне .RU порядка больше», поскольку российские провайдеры следят за содержимым сайтов.

Создание федерального электронного правительства, по мнению руководителя ФАИТ В. Матюхина, невозможно без обеспечения защищенного межведомственного взаимодействия и безопасного доступа к БД бизнеса и населения. Эту задачу призван решить Федеральный информационный центр

редствами. Вместе с тем проблема защищенных ОС и БД, несмотря на наметившийся прогресс – появление некоторых защищенных версий Windows, выпуск Solaris («Свемел») со встроенными криптоалгоритмами и др., по-прежнему актуальна: наиболее распространенные СУБД этими качествами не обладают. В части приложений А. Баранов отметил широкое распространение защищенного электронного документооборота, но при этом заявил, что о реальном уровне защищенности можно будет судить только после тщательных проверок. Недовольственной он считает и организацию распространения антивирус-





ных продуктов, заметив при этом, что и Dr.Web, и «Антивирус Касперского» имеют сертификаты ФСБ на использование их для защиты информации, содержащей сведения, составляющие государственную тайну.

Вести с телеком-полей

Представитель Мининформсвязи А. Мишуков сообщил о завершении работ по созданию технических требований к сетям по защите от НСД и сохранению устойчивости и целостности. Сертификацию будут проводить



А. Баранов: «Проблема защищенности ОС и БД все еще актуальна»

ФСБ и ФСТЭК. К сожалению, эти требования нигде не опубликованы. А вот 25 рекомендаций МСЭ-Т по базовому уровню ИБ операторов связи, описывающих готовность и способность оператора взаимодействовать с другими «субъектами связи» (операторы, пользователи и правоохранительные органы) для совместного противодействия угрозам, приведены на сайтах МСЭ и АДЭ. В планах МСЭ – выпуск методики проверок соблюдения этого уровня.

Директор департамента КТ «Борлас» М. Емельяников заявил, что это один из самых больших вкладов России в разработку документов МСЭ по ИБ и сделан он был благодаря деятельности АДЭ. Кстати, многие участники форума считают, что обеспечение базового уровня могло бы стать условием для получения операторской лицензии.

Председатель секции, начальник Управления центра безопасности связи ФСБ РФ А. Кузьмин посетовал, что все предлагаемые на рынке продукты сертифицированы по 2-му уровню, и лишь «Инфотекс» в мае получит сертификат ФСБ на ViPNET Custom по 3-му уровню конфиденциальности. Он призвал разработчиков сертифицировать свои продукты по более высокому классу, добавив, что к концу 2007 г. ФСБ опубликует список других (кроме ГОСТ) разрешенных к использованию открытых алгоритмов.

Несколько важных проблем высветил председатель Исполкома АДЭ А. Кремер.

Среди них – необходимость проработки методик создания СИБ для сетей 3G и Grid, использования средств фрод-мониторинга, а также применения на сети сертифицированных СЗИ и СИБ.

МТТ порадовал завершением сертификации СИБ компании по стандарту ИСО 27001-2005. Данная сертификация – требование зарубежных присоединенных операторов, однако после завершения аудита выявился еще один позитивный фактор: сотрудники стали работать более эффективно.

О туманностях персональных данных

По мнению М. Емельяникова, закон «О персональных данных» таит в себе три проблемы – понимания, применения и наказания. Неясно, как работать с базами, созданными до вступления в силу закона, зачем предоставляются персональные данные спецорганам и каковы способы их обработки?

Что касается применения, то должны ли гостиницы, билетные кассы, турфирмы, кадровые агентства, ДЕЗы, ЕРЦ, налоговые инспекции, паспортные столы, МРЭО, поликлиники, наконец, защищать персональные данные, которые у них копятся? И как, если нет специалистов, нет финансирования... Цели и способы обработки наших данных у многих из перечисленных субъектов также не определены.

И о наказании. Цель этого ФЗ, как нам объясняли, – обеспечение защиты прав и свобод человека и гражданина при обработке его персональных данных, в том числе защиты прав на неприкосновенность частной жизни, личную и се-

мейную тайну. Однако обратимся к ст. 137 УК РФ и ст. 13.11 КОАП РФ. Первая предусматривает наказание за «нарушение неприкосновенности частной жизни...», вторая – за нарушение установленного законом порядка сбора, хранения, использования или распространения информации о гражданах (персональных данных). Нужен ли еще один закон, требующий дополнительных затрат? Не проще ли добиться соблюдения существующих?

Начальник отдела ИТ-безопасности МТС С. Прадедов убежден, что закон несет «дополнительную головную боль, не разясняя, как и что, а порождая множество вопросов». Общие формулировки закона нуждаются в подзаконных актах и технических требованиях, которые должны были появиться в 2006 г., но... Более того, требование взаимодействия с правоохранительными органами (без утвержденных техтребований) – это дополнительные расходы оператора: одни требования – одна спецсистема, изменились – строй новую и т.д. При этом следование закону не позволяет оператору обеспечить доказательную базу при утечке данных (спецсистема становится «дырой» в СИБ).



С. Прадедов: «Закон «О персональных данных» порождает множество вопросов без ответов»

Об инвестициях в отрасль мечтали участники заключительного заседания, вспоминая Индию и ее технологический феномен. А на наши грядущие технопарки «защитники» не очень-то надеялись: лучше бы льготы налоговые дали нашим разработчикам да PR-поддержку государства. Для стимулирования выхода на зарубежные рынки хотелось бы не только отмены запрещения на вывоз

российских СКЗИ, но и скорейшего заключения соглашения о взаимопризнании сертификатов по «Общим критериям». По словам М. Гуриева (IBM Восточная Европа/Азия), Россия ежегодно теряет около \$50 млн, которые могла бы получать, выдавая сертификаты европейским странам по этому стандарту.

Галина БОЛЬШОВА



HSPA: Россия опять в уникальном положении

А суть этой уникальности неизменна: мы можем учитывать чужой опыт, пусть и на лету устаревающий, при планировании и развитии своих сетей. Нам «удалось» учесть мировой опыт создания сетей 3G, и теперь мы на пороге мобильного next generation. Следующий этап – не сходя с порога учесть 3,5G-практику: одновременно с сетями WCDMA и поверх них запустить высокоскоростной HSPA.

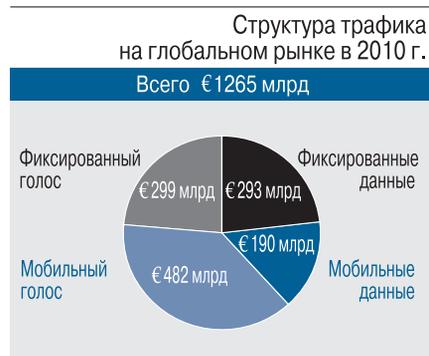
Были ли смысл в том, чтобы рассказывать советским людям о кока-коле, в то время как жители страны за «железным занавесом» могли попробовать только «Байкал»? Право, не стоило, хотя бы из соображений здоровья нации. С телекоммуникационными технологиями и бизнесом дело обстоит иначе. Технология высокоскоростного пакетного доступа по входящему каналу HSPA (High Speed Packet Access), имеющая 96 коммерческих внедрений в мире, в России не представлена даже в проекте – в отличие от ее прямого конкурента

раньше 2008 г., а за это время при благоприятном стечении обстоятельств HSPA может пустить корни поверх планируемых сетей WCDMA, обеспечив скорость 1,8–7,2 Мбит/с (а в перспективе – выше). Во всяком случае на это готова работать компания Nokia, оборудование которой использует треть сетей с HSPA в 20 странах (треть приходится на Ericsson, треть – на пять-шесть других игроков). Что и подтвердил совместный с Инфокоммуникационным союзом семинар «Эволюция мобильных сетей к HSPA» в феврале 2007 г.

HSPA для WCDMA, что EDGE для GSM

Ситуации в парах HSPA/WCDMA и EDGE/GSM схожи как в технологическом, так и в бизнес-смысле. HSPA и EDGE являются высокоскоростными «надстройками» к сетям WCDMA и GSM соответственно, добавляя в числовое обозначение поколения условную «половинку». Обе рассматриваются как стимул для абонента в пользовании услугами передачи данных и дополнительный источник дохода для оператора.

По данным гендиректора «Нокиа» Дж. Спарроу, HSPA – самое дешевое



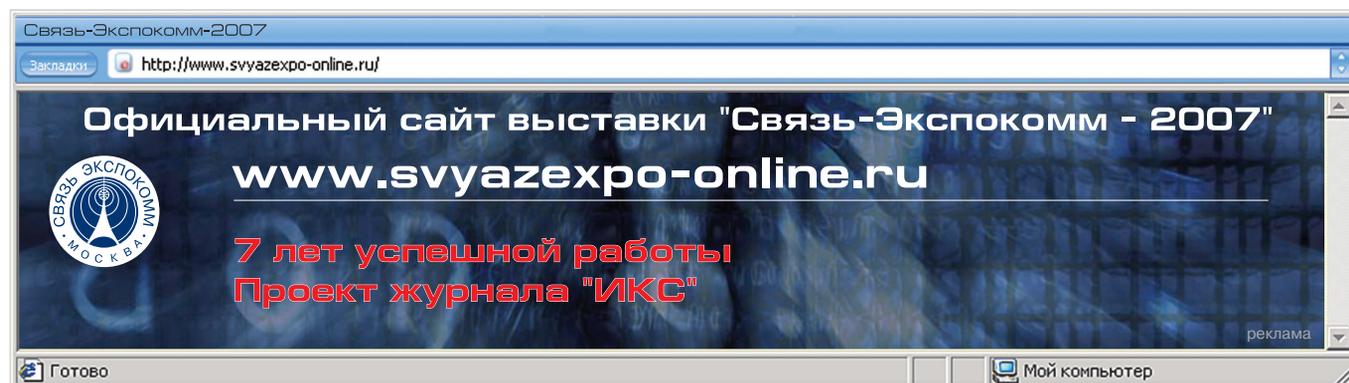
решение из набора WCDMA, EDGE и GSM. Для внедрения этой технологии требуется только модернизация Softswitch, в частности апгрейд ПО. Себестоимость развертывания сети HSPA в расчете на мегабайт данных в 3 раза меньше в сравнении с EDGE. Дополнительный доход от HSPA сегодня составляет 40–60 евро на HSPA-абонента. UMTS Forum прогнозирует к 2012 г. 1 млрд абонентов HSPA, непредвзятые аналитики скептически относятся к этому. К 2010 г. объем данных в мобильном трафике вырастет больше чем на 250%, прежде всего за счет развлекательных и бизнес-приложений, которые могут быть реализованы в том числе на HSPA.

Скорости передачи данных по технологии HSPA оператора T-Mobile

Страна	Скорость ПД, Мбит/с
Австрия	3,6
Великобритания	3,6
Германия	3,6
Венгрия	1,8
Нидерланды	1,8
Польша (планы)	1,8
Хорватия (планы)	1,8

WiMAX. А как известно, из технических решений лучше то, которое уже здесь. Это с одной стороны.

С другой – Mobile WiMAX может появиться в коммерческом воплощении не





В числе других аргументов в пользу HSPA М. Старовойтов («Нokia») назвал удвоение-утроение потока данных в сотовых сетях в ближайшие 3 года; падение ARPU от голосовых услуг – оценочно на 4% в год; наконец, в качестве генеральной тенденции на мировых конкурентных рынках – переход на фиксированные помесечные тарифы на трафик данных и голоса.

Среди слагаемых потенциального успеха в высокоскоростных сетях передачи данных 3-го поколения в России эксперты Nokia называют: рост доходности дополнительных услуг (плюс 16% в 2006 г. и до 20% в нынешнем); использование 3G-телефонов (10% аппаратов, проданных Nokia в прошлом году, – 3-го поколения; в 2007 г. их доля составит 15%); привычку 60% жителей менять мобильники чаще, чем раз в два-три года; слабую проводную инфраструктуру; способность HSPA отвечать требованиям, предъявляемым к xDSL-доступу.

Бизнес-модели, или Каждый выбирает для себя

Работа HSPA на рынке с 2006 г. позволяет оценить и выявить модели тарифообразования, где типовой можно назвать \$60–70 за лимитированный трафик более 1 Гбайт в месяц.

Есть среди тарифов сенсационные. Специалисты Nokia выделяют на высококонкурентном рынке Великобритании безлимитный тариф Web'n'Walk от T-Mobile в \$15 в месяц. Но поистине беспрецедентным, а порой и опрометчивым называют шаг оператора Hutchison, который вывел на рынок опять же безлимитный тариф X-Series Silver в... \$10. Эту цифру называют нижней планкой, которая едва превышает прибыль от HSPA, и косвенным подтверждением достаточно низкой себестоимости развертывания этих сетей. Впрочем,

Hutchison нетрадиционно ведет себя не только в туманном Альбионе: в Италии он, выйдя на 3G-орбиту позже конкурентов, сделал ставку на видео в форме видеостриминга и получил 70% рынка («ИКС» писал об этом в прошлом году – см. № 7, с.17–18).

В отличие от экспериментатора Hutchison операторы Vodafone и O2 предпочитают собирать сливки, устанавливая HSPA-тарифы соответственно в 120 и 140 евро, Orange выбирает золотую середину – 38 евро. «В России, конечно же, надо снимать сливки. Но Hutchison показал,

как низко можно падать», – комментирует М. Старовойтов. Разумеется, самая платежеспособная аудитория в виде корпоративных пользователей достанется первому на рынке оператору высокоскоростной передачи данных 3G. У второго – риски меньше, а выбор терминалов – больше. Так что каждый выбирает для себя свою бизнес-модель и позицию на рынке.

Сакраментальный вопрос

для любой новой мобильной технологии – терминалы.

Сотовых телефонов с поддержкой HSPA пока нет – их появления ожидают во втором полугодии 2007 г. По данным GSA (Global mobile Suppliers Association), из 471 терминального устройства WCDMA 128 поддерживают HSPA, больше половины из них – фиксированные мобильные устройства, прежде всего ноутбуки. В Европе в них или в обычные настольные компьютеры встраиваются карточки, обычно субсидируемые мобильными операторами. Большинство HSPA-пользователей получают доступ к услугам через дата-карточки в компьютерах.



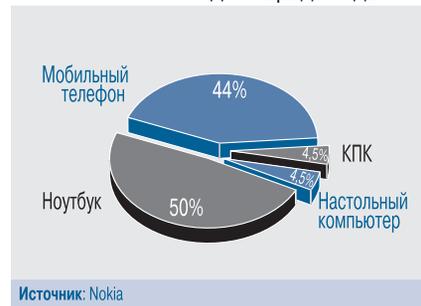
К. Ояла: «Ныне права и обязанности операторов Финляндии закрепляются в нормативной базе, а не в лицензиях, как в аналоговую пору»

UMTS 900 coming

В России дан «зеленый свет» 3G в диапазоне около 2 ГГц, а в Финляндии – в диапазоне 900 МГц (здесь еще в 1999 г. практически бесплатно, без аукциона были выданы четыре UMTS-лицензии). По всей видимости, UMTS 900 «пойдет» в Западной и Северной Европе – считают специалисты. Ежегодно удваивающему свою абонентскую базу стандарту WCDMA трудно устоять перед преимуществом более низких частот: диапазон 900 МГц в сравнении с 2 ГГц может обеспечить в 2–4 раза большее покрытие, более высокий диапазон 1800 МГц с этой точки зрения большого интереса не представляет.

Как сообщила Nokia, совместно с финским оператором Elisa в ноябре 2006 г. была совершена первая в мире сессия передачи данных в коммерческой сети WCDMA/HSPA900. К. Ояла, старший советник министра транспорта и телекоммуникаций Финляндии, подтвердил, что в его стране внесены необходимые изменения в распределение частот: «Сеть в диапазоне

Устройства, используемые в России для передачи данных



900 МГц может быть решением для районов с низкой плотностью населения». Как же меняются времена и оценки со сменой технологий – там, где некогда повсеместно был принят аналоговый диапазон 450 МГц, сегодня 900 МГц рассматривается для малонаселенных территорий!

Диапазон 900 МГц для 3-го поколения мобильной связи – еще один факт, который предстоит «учесть» России, правда, совсем не в ближайшем будущем.

Наталья КИЙ

Где деньги, IMS?

Платформа IMS (IP Multimedia Subsystem) была разработана около пяти лет назад, и можно сказать, что к настоящему моменту она достигла технологической зрелости. Но не коммерческой. Российские сотовые операторы что-то не торопятся одаривать своих абонентов благами IMS. Почему они ограничиваются лишь тестированием отдельных сервисов? Когда IMS начнет приносить деньги и произойдет ли это вообще?

На эти вопросы пытались ответить участники круглого стола «IMS – от технологии к доходам», организованного информационно-аналитическим агентством MFoGum Analytics. Обсудить коммерческий потенциал IMS собрались представители поставщиков решений для сотовых сетей и ведущих российских операторов мобильной связи. Вендоры, конечно же, расхваливали новую технологию, живописуя богатство функций и возможностей, открывающихся перед пользователями. Правда, они признавали, что первоначальные инвестиции во внедрение платформы IMS будут внушительными, но зато в дальнейшем, когда количество предлагаемых абонентам новых сервисов перевалит за десяток (а лучше – за два), начнется сплошная экономия. Причем вендоры связывают внедрение IMS с развертыванием в России сетей 3G (этот процесс по идее должен вот-вот начаться) и считают, что лучше всего запускать IMS вместе со стартом 3G, но допускают и задержку примерно на год, до завершения строительства сетей.

А где терминалы и сервисы?

Правда, доля пользовательских терминалов, поддерживающих платформу IMS, составляет лишь считанные проценты, так что оценить новые технологии фактически некому. Более того, смартфоны разных производителей (Ericsson, Motorola, Nokia) поддерживают разные стандарты, а пока предлагаемые абонентам сервисы не будут работать на любых терминалах в сетях любых операторов, говорить о массовости новых IMS-сервисов и, соответственно, их прибыльности не приходится. По мнению В. Шапорова из Siemens, доля нужных смартфонов достигнет критической массы как минимум года через два, но операторам стоит

начать внедрять IMS на небольших системах уже в 2007–2008 гг. Операторы же придерживаются другой точки зрения: они намерены подождать, пока на руках у абонентов реально появятся продвинутые смартфоны. От проведения всяческих испытаний IMS-решений они не отказываются, но стать первым на этом рынке никто не спешит.

Операторы заняли выжидательную позицию еще и потому, что не видят достаточного количества новых привлекательных для абонентов IMS-приложений. Попытки вводить сервисы, требующие широкополосной передачи данных (недавний пример – мобильное ТВ), не вызывают заметного энтузиазма пользователей и, следовательно, прибыли оператору не приносят. На просьбу перечислить сервисы, которые предлагается запускать поверх IMS, вендоры называют Mobile VoIP, Push-to-Talk (PTT), WeShare, Presence, IP Centrex, TV-Together, Instant Messaging и... пожалуй, все. То есть о десятках новых служб, которые с легкостью можно запускать на платформе IMS, речи не идет. И неизвестно, будут ли востребованы упомянутые, считанные по пальцам службы? Для кого они предназначены и каковы должны быть цены на них? Таких исследований на российском рынке еще не проводилось.

За IMS – будущее, но спешить в него не будем

Вендоры считают, что IMS – это вложения в будущее, и уже поэтому инвестиции в нее экономически оправданны. Но операторов, мягко

говоря, смущает передел рынка, который, как предполагается, произойдет при внедрении IMS. По мнению А. Шалагинова (Huawei), вместо нынешних операторов «единичников» появятся операторы битовой трубы, вместо сервис- и контент-провайдеров – оптовые поставщики услуг, а дополняют картину сервис-брокеры, которые будут составлять и продавать пакеты услуг для целевых групп абонентов. То есть операторам достанется лишь часть пирога, который сегодня они едят фактически целиком. Зачем тогда операторам форсировать переход на IMS? К тому же те сервисы, которые апологеты IMS приво-



П. Ройтберг (МТС):
«В этом году IMS нам точно не нужна»

дят в качестве «гвоздей» новой технологии (PTT, WeShare, Presence), зачастую могут быть реализованы и в нынешних сотовых сетях.

Пока операторам экономически невыгоден переход на новую технологию, агитировать их за технический прогресс бесполезно. Тем не менее все они приветствуют инвестиции вендоров в разработку IMS-решений и их испытания в собственных системах. Операторы даже демонстрируют некую обреченность: мол, мы еще посопротивляемся некоторое время, но конечный результат известен – от IMS (или ее аналога) никуда не деться. В ближайшие три года коммерческого успеха IMS в мире наши операторы не ожидают, и поэтому заниматься реальным внедрением новой платформы для нового поколения сервисов они станут лишь после развертывания сетей 3G. Тогда и появится конкретный ответ на вопрос, вынесенный в заголовок.

Евгения ВОЛЫНКИНА

свежие решения бизнес- уравнений



Лицензирование

Softline работает на рынке программного обеспечения с 1993 года и обладает высшими статусами партнерства таких компаний, как Microsoft, Oracle, SAP, Symantec, Citrix, Adobe и многих других.

Обучение

Учебный центр Softline, лидирующий на рынке IT-образования, предоставляет профессиональные услуги по обучению, тестированию и сертификации IT-специалистов.

Консалтинг

Консалтинговое подразделение Softline Solutions обладает уникальным опытом по внедрению и развертыванию инфраструктурных решений и систем управления бизнесом для компаний любого масштаба.

softline[®]
ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ. ОБУЧЕНИЕ. КОНСАЛТИНГ

119991 Москва, ул. Губкина, д. 8. Тел./факс: +7 (495) 232-00-23.
E-mail: info@softline.ru, <http://www.softline.ru>

Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Казань, Красноярск, Нижний Новгород, Новосибирск, Омск, Ростов-на-Дону, Самара, Уфа, Хабаровск, Минск, Киев, Ташкент, Астана, Алматы, Бишкек, Баку, Душанбе

Есть рязанский WiMAX!

В конце февраля в Рязани состоялся технический запуск сети WiMAX. «Новые Телекоммуникации» и Siemens Networks построили ее на сертифицированном WiMAX Forum оборудовании WayMAX@vantage за два месяца (контракт на поставку подписан в конце 2006 г.). Коммерческий пуск планируется на март 2007 г.

Сеть работает в диапазоне частот 3,5 ГГц (ширина полосы 2 x 14 МГц). Радиопокрытие Рязани и пятикилометровой пригородной зоны обеспечивают 6 базовых станций, связанных между собой по ВОЛС. Абонентское оборудование (модемы Gigaset SE461) позволяет предоставлять с гарантированным качеством услуги передачи голоса и данных, в том числе высокоскоростной доступ в Интернет, электронную почту, пересылку файлов, загрузку музыки, потоковое аудио, видеосервисы (VoD, IPTV, видеоконференции, видеосвязь, сетевые игры). Возможности WayMAX@vantage включают также организацию VPN.

Корпоративные клиенты, на которых первоначально ориентирована сеть, получают защищенные частные сети и выделенные каналы, смогут организовать сервисы корпоративной телефонии, обеспечить видеонаблюдение и безопасность своих офисов. Сеть WiMAX должна стать составной частью инфокоммуникационной структуры города, участвуя в управлении дорожным движением, предоставлении услуг телемедицины и удаленного обучения.

Технический директор оператора «Новые Телекоммуникации» В. Данилов продемонстрировал удовлетворительное качество потокового видео и речевой связи (VoIP) с городским контакт-центром через абонентское устройство, снабженное внутренней антенной (входит в комплект по-

ставки). К сожалению, присутствующим не указали место размещения ближайшей БС, да и при передаче речи в ходе презентации наблюдалось «эхо», а видеоконференцсвязь при демонстрации оказалась «без голоса», поэтому пришлось воспользоваться обычным телефоном. По заявлению В. Данилова, в условиях не прямой видимости обеспечивается скорость передачи сигнала не менее 6 Мбит/с при расстоянии до абонента в пределах 3,5 км. Вместе с тем он не скрыл, что масштабного тестирования сети в Рязани не проводилось, а данные определялись по результатам испытаний оборудования в опытной зоне в Красногорске, где установлены две БС.

Абонентские устройства (их стоимость пока не объявлена, но, по словам В. Данилова, не превысит \$500) могут также комплектоваться внешней антенной (плюс 30% стоимости). Настройка терминала вполне доступна пользователю и осуществляется с помощью браузера, но внешнюю антенну должен устанавливать оператор. Тарифы и цены на оборудование будут обнародованы к началу коммерческой эксплуатации. Однако уже введен в строй контакт-центр для обслуживания клиентов, а к середине 2007 г. планируется задействовать 6 тыс. номеров.

Сеть в Рязани – первый шаг в реализации амбициозных планов

оператора по созданию федеральной сети WiMAX с единым стандартом качества услуг в 36 крупных городах и регионах России (в Центральном, Приволжском и Южном ФО, а также в Челябинске, Новосибирске, Томске, Омске, Хабаровске и С.-Петербурге). Цель компании, как сказал гендиректор А. Мельников, – создать новый общенациональный бренд на телекоммуникационном рынке связи, построив мультисервисную инфраструктуру в крупнейших городах России, а в дальнейшем на всей территории страны. В 2008 г. оператор намерен увеличить инвестиции в строительство и запустить WiMAX-сети еще не менее чем в 50 городах, входящих во все ФО. «Новые Телекоммуникации» имеют лицензии на полное предоставление сервисов сети в 13 субъектах РФ, а разрешения от ГРЧЦ – более чем в 30 городах из числа заявленных.

Итак, битва вооруженных WiMAX широкополосников, которую предрекали еще два года назад, началась. Несомненно, и в Рязани, и на всех планируемых к обслуживанию территориях оператор встретится с весьма ощутимой конкуренцией «старых» и «новых» BWA-операторов. Так, у «Энфорты» только в Рязани свыше 20 корпоративных клиентов, а в Челябинске и на Урале изначально

сильны позиции входящей в нее компании «Нетпроводов». Да и в С.-Петербурге пока никто не выдержал конкуренции с «Квантумом»...

Галина БОЛЬШОВА,
Рязань–Москва



Я. Слобода (Siemens):
«WiMAX – не только широкополосный доступ, но и сервисы, телефония, VPN, обслуживание банкоматов и телемедицина»



В. Данилов:
«Сейчас мы нацелены на SMB, но массовый рынок – не за горами»



19-я международная выставка
систем связи, средств телекоммуникаций,
компьютеров и оргтехники

СВЯЗЬ- ЭКСПОКОММ

14-18

МАЯ

2007



ЭКСПОЦЕНТР

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ
ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС
«ЭКСПОЦЕНТР»



ОРГАНИЗАТОРЫ:

- ЗАО «Экспоцентр»
- Фирма «И. Джей. Краузе энд Эссоусийтс, Инк.» (США)

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ И УЧАСТИИ:

- Министерства промышленности и энергетики РФ
- Федерального агентства по промышленности
- Российского союза промышленников и предпринимателей (работодателей)

С 2003 года выставка проводится под патронатом
Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.
С 2006 года – под патронатом Правительства Москвы

Официальный сайт выставки: www.svyazexpo-online.ru

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР



123100, Россия, Москва,
Краснопресненская наб., 14
Тел.: (495) 255-26-82, 256-51-64
Факс: (495) 205-60-55, 256-72-97
E-mail: sviaz@expocentr.ru



Когда весь транспорт – в мониторе

На транспорте России реализуется масштабный проект создания Единой информационно-аналитической системы. Первые программные модули этой системы Федеральная служба по надзору в сфере транспорта и «Компания ТрансТелеКом» планируют запустить в режиме опытной эксплуатации в апреле этого года.

Без малого год назад «Компания ТрансТелеКом» выступила с инициативой создания единого информационного пространства транспортного комплекса России. В качестве его телекоммуникационной базы было предложено принять единую цифровую магистральную сеть связи ТТК. Информационной же основой должен стать единый портал, состоящий из государственного и коммерческого сегментов. О создании коммерческого сегмента мы уже писали («ИКС» № 11'2006, с. 40–57). Параллельно создается и государственный сегмент.

Почему это необходимо

В России не существует эффективных механизмов оперативного надзора и контроля за деятельностью участников транспортного рынка, и картина передвижений грузов по просторам страны остается достаточно туманной. Вооружить Ространснадзор современными информационными технологиями, которые позволят ему видеть как на ладони все дороги России, взялся «ТрансТелеКом». В 2006 г. в рамках специальной НИР «Компанией ТрансТелеКом» была разработана концепция создания Единой информационно-аналитической системы (ЕИАС) Ространснадзора, которая должна стать основой государственного сегмента единого информационного пространства транспортной системы России.

Что конкретно предлагается сделать? Во-первых, создать единую базу данных объектов и субъектов транспортной системы России, которая будет наполняться в режиме реального времени. Во-вторых, предоставить возможность удаленного досту-

па к БД представителям Ространснадзора для оперативного получения любой справочной или аналитической информации. И в-третьих, реализовать метод автоматического заполнения этой БД, предоставив возможность транспортным субъектам самим отправлять на специальный интерактивный портал Ространснадзора информацию о себе.

ЕИАС Ространснадзора: база и надстройка

Основу ЕИАС составит единая база данных, в которой будет храниться информация обо всех субъектах и объектах транспортной системы России. В этой БД для каждого транспортного средства будет заведена отдельная запись, и все справки о транспортных средствах должны будут создаваться на основе информации, взятой из соответствующих записей. Для заполнения базы данных на «внешнюю» и «внутреннюю» части интерактивного интернет-портала транспортные предприятия и инспекторы Ространснадзора будут вносить в электронном формализованном виде необходимую информацию, подтверждаемую персональной электронной цифровой подписью. Такой режим, по мнению разработчиков системы, позволит в ближайшие год-два полностью сформировать базу данных транспортной системы России.

Выводиться эта информация будет на большое табло Ситуационного центра Ространснадзора, на персональные компьютеры инспекторов Ространснадзора, на компьютеры работников Минтранса России и федеральных транспортных агентств. Предполагается, что накопленная в ЕИАС информация будет востребова-

на и многими госструктурами (таможней, транспортной милицией, МИД, МЭРТ и др.), поэтому специалисты «ТрансТелеКома» создают также специальные интерфейсы для обмена информацией Ространснадзора с другими структурами по строго регламентированным правилам.

Технологически ЕИАС будет состоять из 77 программных модулей и создаваться она будет поэтапно. По плану Ространснадзора работа по созданию функциональных подсистем Единой информационной аналитической системы будет вестись в течение трех лет. Технологическая часть ПО ЕИАС направлена на поддержание работы программных модулей семи функциональных подсистем: «Лицензирование», «Инспектирование», «Мониторинг», «Аттестация», «Сертификация», «Контроль» и «Расследование».

Первый модуль, входящий в состав функциональной подсистемы «Контроль», был протестирован в конце прошлого года и уже готов к опытной эксплуатации. Он был разработан в рамках модернизации существующего программного комплекса «Транспортный контроль». Протестировав работу этого модуля, специалисты «ТрансТелеКома» подвергли проверке и работоспособность технологической части системы в целом, убедились в правильности выбранной архитектуры, при которой разработка каждого последующего модуля не потребует внесения изменений в существующие.

Виртуальный контроль онлайн

Рассмотрим, как будет работать система в целом на примере работы программного модуля «Контроль». В



действующей версии программного комплекса «Транспортный контроль» на 146 пограничных автомобильных пунктах пропуска инспекторы заполняют в электронном виде так называемые листы учета и контроля по каждому автотранспортному средству, пересекающему границу России. Эта информация поступает в региональные подразделения (иногда на дискетах), где обрабатывается и передается в центральную базу данных, расположенную в Туле. Оттуда интегрированные данные попадают в центральный аппарат Ространснадзора. Бывали случаи, когда информация о каком-то грузовике поступала в центр с задержкой до двух месяцев, а сам грузовик в это время беспрепятственно пересекал границу.

Новое решение, основанное на использовании разработанного для ЕИАС модуля «Контроль», даст возможность в режиме реального времени вводить информацию о грузовиках на границе и тут же получать эту информацию в центре. Такая технология позволит информационной системе оперативно выяснять, наложены ли на то или иное транспортное средство какие-либо запреты, и отправлять эту информацию на пункт пропуска. В результате контроль за продвижением транспорта на границе будет не только оперативным, но и достоверным.

Аналогичный алгоритм взаимодействия предлагается каждому транспортному инспектору и при использовании других функциональных модулей ЕИАС. Например, инспектор будет вводить информацию о лицензиях, сертификатах или инспектировании в свой компьютер – и одновременно передавать ее в единую базу данных системы. Кстати, персональный компьютер может

быть переносным и подключен к Интернету через мобильный телефон с фотокамерой, чтобы передавать также и фотографии транспортного средства. Этот вариант очень удобен при работе в режиме «Расследование», когда в базу данных можно передать фотографию с места события, внести информацию о состоянии объекта и о принятых инспектором мерах. После того как информация попадает в базу данных, она может быть выведена на экраны Ситуационного центра или на персональные компьютеры руководителей подразделений Ространснадзора (эти ПК также могут быть переносными).

Подсистема «Мониторинг» предполагает передачу не только текстовой информации, но и видеосигналов с объектов транспортной системы. К примеру, на терминале «Шереметьево-Карго» служба безопасности установила 169 видеокамер и могла бы при необходимости передавать видеосигналы с этих камер в Ситуационный центр Ространснадзора. Около 50 видеокамер установлено в Большом порту Санкт-Петербурга, чуть меньше – в Новороссийском порту; есть видеокамеры на железнодорожных переездах, автовокзалах, в аэропортах, морских и речных портах. Все эти источники информации, а также видеозаписи, сделанные транспортными инспекторами на свои переносные компьютеры с помощью подключенных к ним мобильных телефонов с фотовидеокамерами, могут быть задействованы для мониторинга.

И виртуальные каналы онлайн

Видеоданные не всегда нужны в полном объеме, к ним обращаются только в случаях особой необходи-

мости. Однако для их передачи необходимо резервировать определенное количество каналов связи – и чем больше приходится их резервировать, тем дороже обходится эксплуатация. «Компания ТрансТелеКом» предлагает для передачи видеoinформации с объектов использовать виртуальные частные сети IP VPN, своеобразную «визитную карточку» «ТрансТелеКома», имеющего единую цифровую сеть большой пропускной способности и центр управления этой сетью. Не первый год компания удерживает лидерство в России по услугам IP VPN – предоставляет корпоративные каналы связи компаниям и организациям, имеющим центральный офис в Москве и множество подразделений по всей России (например, МВД). Для таких клиентов очень важно, чтобы каждый офис в любой момент мог получить широкополосный канал для передачи больших объемов трафика (например, видеосигнала). При этом абонентская плата виртуально выделенного канала, скажем, из Москвы в Хабаровск составляет лишь \$200 в месяц (плюс стоимость реально переданного трафика). Для сравнения: оплата «настоящего» выделенного канала между Москвой и Хабаровском обойдется клиенту в \$25 тыс. в месяц. Очевидно, что именно режим IP VPN предпочтителен для создания телекоммуникационной сети Ространснадзора. И «Компания ТрансТелеКом» рассчитывает, что корпоративная сеть Ространснадзора будет создаваться на основе услуг ТТК. В целом, с учетом создания ЕИАС, это будет комплексный сервис для Федеральной службы по надзору в сфере транспорта – как телекоммуникационный, так и информационный.

Лилия ПАВЛОВА

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

В этом году «Компания ТрансТелеКом» отмечает свое 10-летие. За эти годы ТТК вырос из «ведомственной шинели» оператора технологической связи на железных дорогах в крупнейшего игрока не только российского, но и международного телекоммуникационного рынка.

Самые новые технологии, самые масштабные проекты, самые яркие инициативы, самые высокие скорости – все это «приметы» «ТрансТелеКома».

Дорогие друзья! Поздравляем вас с юбилеем! Новых свершений вам в делах и благополучия в семьях!

HP Labs: путь в Россию

В Санкт-Петербурге открылся исследовательский центр HP Labs, который привлечет лучшие научные силы России. Они займутся проблемами управления информацией.

Первый научный центр компании Hewlett-Packard (HP Labs), ориентированный на перспективные научные исследования и разработку новаторских технологий, открылся в 1966 г. Поначалу тематика его работ охватывала физику твердого тела, электронике, электронное оборудование для медицины и химии. Со временем понятия о новых технологиях менялись, расширялись диапазон исследований и география HP Labs. Подразделения центра появились в Великобритании, Японии, Израиле, Индии, Китае (в ноябре 2005 г.). Российский центр стал седьмым по счету.

Годовой бюджет НИОКР в HP сейчас составляет \$3,6 млрд, из них на долю HP Labs приходится около 5%, но эти 5% в конечном счете определяют будущее HP и отчасти всей ИТ-отрасли. За 40 лет существования HP Labs там были разработаны технологии, позволившие создать первые карманные научные калькуляторы, светоизлучающие диоды, термографические струйные принтеры, RISC-процессоры и т.д. Из последних разработок HP Labs стоит отметить исследования в области нанотехнологий и создание первого прототипа молекулярного переключателя. Возможно, это изобретение в будущем станет основой для совершенно новой технологии производства компьютерных чипов.

Тот, кто управляет информацией, владеет миром

Российский же центр HP Labs будет специализироваться на исследованиях в области управления информацией. HP считает, что это направление будет очень актуальным по крайней мере в течение ближайших 10 лет. Развитие Интернета привело к

тому, что объемы данных в мировых системах хранения сейчас увеличиваются более чем на 50% в год. Причем доля неструктурированных данных в этой массе информации достигает 75%. Человечество должно научиться анализировать эти сырые данные, извлекать из них полезную информацию, управлять ею на основе определенных правил и интегрировать ее с бизнес-процессами, иначе все эти огромные хранилища останутся просто балластом.



Бет Кир: «HP Labs всегда на переднем крае технических проблем, с которыми сталкиваются наши заказчики»

О значимости нового центра для HP говорит и то, что на его открытие приехал старший вице-президент HP по исследованиям и директор всех центров HP Labs Ричард Лэмпман. Он рассказал, что в HP еще в 1993 г. начали обсуждать возможности привлечения российских ученых к научным разработкам, но только сейчас это стало реальностью.

Руководители HP Labs подчеркнули, что работы в российском центре не предполагают банального написания ПО по спецификациям, там будут вестись фундаментальные научные исследования. Поэтому центру нужны ученые, причем талантливые. HP заявляет, что намерена привлечь к работе лучшие научные умы России. Искать их будут по всей России, которая по мнению HP, имеет огромный интеллектуальный потенциал. HP Labs Russia требуются не только опытные ученые, кандидаты и доктора наук, но также аспиранты и даже студенты, которые смогут поработать в свободное время, в том числе и на летних каникулах. Интересующие HP специальности: математика, опти-

Требуются таланты

мизация управления, теория информации, статистика и экономика. Речь идет о нескольких десятках специалистов. Заниматься они будут концептуальными исследованиями и разработками, так что для этого потребуются фактически только мозги, а не какое-то дорогостоящее оборудование. Отсюда можно сделать вывод, что финансирование центра пойдет практически только на зарплату. Но размеры окладов топ-менеджеры HP Labs комментировать не стали.

Исследования будут вести не только штатные ученые, предполагается также сотрудничать с другими центрами HP Labs и бизнес-подразделениями HP, развивать партнерские отношения с российскими университетами и научными институтами. Такие отношения у HP уже сложились с РИЦ «Курчатовский институт», МГУ им. М.В. Ломоносова, Институтом системного программирования РАН, Институтом программных систем РАН, Санкт-Петербургским госуниверситетом, Санкт-Петербургским университетом телекоммуникаций им. М.А. Бонч-Бруевича.

Исследования будут вести не только штатные ученые, предполагается также сотрудничать с другими центрами HP Labs и бизнес-подразделениями HP, развивать партнерские отношения с российскими университетами и научными институтами. Такие отношения у HP уже сложились с РИЦ «Курчатовский институт», МГУ им. М.В. Ломоносова, Институтом системного программирования РАН, Институтом программных систем РАН, Санкт-Петербургским госуниверситетом, Санкт-Петербургским университетом телекоммуникаций им. М.А. Бонч-Бруевича.

Почему именно Питер?

Конечно, этот вопрос просто витал в воздухе. «Очень красивый город, – ответила и.о. директора HP Labs Russia Бет Кир, – а в Москве у HP и так достаточно солидное присутствие». И добавила, что у Петербурга большие традиции в области образования, в нем много научных организаций, а кроме того, в последние годы он стал быстро растущим ИТ-центром. Но работа HP Labs Russia не будет ограничиваться Санкт-Петербургом. Как сказал генеральный директор российского представительства HP Оуэн Кемп, Питер станет своего рода транспортным центром исследовательской сети, которая охватит всю Россию.

Евгения ВОЛЫНКИНА

Пермская защита

Великая Пермь упоминается еще в летописи «Повесть временных лет». Русь никогда не обходила вниманием этот край и в конце концов стала создавать здесь собственные производства, начав с солеварения (последствия этого занятия, говорят, отразились на состоянии ушей населения). Сегодня Пермский край – предмет интереса сразу двух регионов России, поскольку заметно влияет на развитие там телекоммуникаций.

Край на границе Европы и Азии вначале стал базой для присоединения к России сибирских земель. А в 18-м веке, на подъеме горнозаводского дела, возник на Каме город-завод, выплавлявший медь. В дальнейшем добавились машиностроительная, химическая, лесная промышленность, определившие появление города-миллионера, пусть не крупнейшего, но важного экономического центра Урала.

Пермский край – не самый крупный телекоммуникационный рынок. По предварительным результатам 2006 г., общий объем его доходов от услуг связи оценивается в \$420 млн. По этому показателю пермяки занимают четвертое место среди регионов Урала, к которым край относится исторически, и пятое – среди регионов Поволжья, к которым его присоединили при территориальном переделе страны. Тем не менее Пермский край играет более чем заметную роль в развитии телекоммуникаций этих двух регионов.

В течение ряда лет именно из Перми осуществлялось руководство уральским традиционным оператором, унаследовавшим свое название от бывшего местного предприятия электросвязи, – ОАО «Уралсвязьинформ». Амбициозный оператор стремился установить свое лидерство во всех основных сегментах рынка, что ему по большому счету удалось сделать – «Уралсвязьинформу» достается почти 2/3 доходов от пермских телекоммуникаций.

На **рынке фиксированных голосовых услуг** лидерство межрегиональной компании не-

оспоримо, как и в большинстве российских регионов. При контроле над 90% телефонной емкости немудрено, что оператору досталась львиная доля рынка – как местной, так и дальней связи. Других по-настоящему заметных игроков в обоих сегментах нет, а присутствуют лишь полдюжины компаний, каждая из которых обслуживает порядка 5 тыс. телефонных клиентов.

В **сегменте сотовой связи** позиции «Уралсвязьинформа» не

Структура рынка телекоммуникаций Пермского края в 2006 г.



менее прочные. Объединив свои уральские дочерние компании под единым одноименным брендом, оператор создал одного из крупнейших игроков отечественного рынка. При абонентской базе в 4,3 млн человек он уступает только «большой тройке» и компании Tele2. Но в своей вотчине, Пермском крае, «Уралсвязьинформ» не намерен уступать первенства никому: контролируя половину рынка, он оставляет операторам «большой тройки» возможность бороться лишь за оставшуюся часть.

А вот на **рынке интернет-услуг** конкуренты уральскому ги-



ганту нашлись среди местных. Главные среди них – «Первый Пермский Интернет-центр» и «Эр-Телеком». Если «Первый» сосредоточил свои усилия на обслуживании пермяков, то «Эр-Телеком» по географии своей деятельности заметно превзошел даже «Уралсвязьинформ». Компания действует не только на Урале – в Тюмени, Челябинске, но и активно продвигает свои услуги в дюжине городов Поволжья, постепенно выходит на сибирские просторы. Масштабы бизнеса оператора сопоставимы с крупнейшими столичными проектами домовых сетей, так что «Эр-Телеком» является одним из крупнейших региональных интернет-проектов.

Пермский край, таким образом, показательный пример того, что региональные компании в состоянии не только защищать свой рынок, но и успешно переходить в наступление и захватывать территории, на которых столичные игроки еще не успели закрепиться.

Для выходящих на местные рынки столичных игроков возможности, безусловно, еще сохраняются, но в будущем их будет становиться все меньше, и перед гостями из столицы, если они не поторопятся, будет стоять выбор – вести затратную войну на конкурентном поле либо покупать успешных провинциальных самородков.

Дежурный по рубрике
К. АНКИЛОВ, аналитик агентства «iKS-Консалтинг»



4–6 апреля 2007 г. в Санкт-Петербурге состоится ежегодная конференция «IT-Summit'2007. Встреча лидеров индустрии».

Задачи конференции: подведение итогов 2006 г., обсуждение проблем и тенденций развития ИТ-бизнеса в России, создание условий для роста внутреннего рынка и экспансии на внешние рынки.

Основная тема – «ИТ-бизнес в новых конкурентных условиях».

Кроме того, на конференции предполагается обсудить показатели ИТ-рынка по итогам 2006 г., меры государственной поддержки отрасли (налоговые льготы, ИТ-парки и ОЭЗ, создание фонда), безопасность бизнеса, повышение капитализации, кадры и образование в сфере ИТ, развитие регионального ИТ-бизнеса.

В программе IT-Summit'2007 – пленарные выступления и дискуссии в рамках круглых столов.

Организатор – АП КИТ.

Тел (495) 974-2260
www.it-summit.ru

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

Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, телефон	Наименование мероприятия
20–22.03. Москва. Exposystems: (495) 995-8080, ccw@exposystems.ru, www.exposystems.ru/cccs	6-й Международный бизнес-форум «CallCenterWorld'2007»
27–30.03. Москва. ITE LLC Moscow: (495) 935-7350, ф. 935-7351, transport@ite-expo.ru, www.transrussia.ru	12-я Международная выставка и конференция по транспорту и логистике «ТрансРоссия-2007»
27–28.03. Москва. Infor-media Russia: (495) 514-1374, mail@infor-media.ru, www.infor-media.ru/vas	2-я Международная конференция и выставка по дополнительным услугам в сетях нового поколения «VAS Russia'2007»
29–30.03. Москва. IBM: www.ibm.ru	Технологический форум IBM
04–06.04. Санкт-Петербург Ассоциация «АП КИТ»: (495) 974-2260, conf@apkit.ru, www.it-summit.ru	Ежегодная конференция «IT-SUMMIT'2007. Встреча лидеров индустрии»
04.04. Москва компания Radware http://www.radware.com	Презентация решений оптимизации и доставки приложений Application Front End и систем предотвращения вторжений DefensePro IPS
05–06.04. Москва. Infor-media Russia: (495) 514-1374, vahotina@infor-media.org, www.infor-media.ru	2-я Международная конференция «Современные технологии государственного и муниципального управления e-Government и m-Government»
05–07.04. Москва. Региональный общественный центр интернет-технологий (РОЦИТ): www.rocit.ru	Российский интернет-форум «РИФ-2007»
05–06.04. Москва. АДЭ: www.rans.ru/arrangements/conf_secure2007	6-я Международная конференция «Безопасность и доверие при использовании инфокоммуникационных сетей и систем»
05–06.04. Екатеринбург. Евро-Азиатский выставочный холдинг «Уралэкспоцентр»: uralexpo@uralexpo.mplik.ru, www.uralex.ru	1-й Международный форум «IT for Business»

Более актуальную информацию всегда можно найти на сайте www.iks-media.ru/events.



11-й Российский Интернет Форум (РИФ-2007)

5–7 апреля 2007 года
Пансионат «Лесные дали»

Только на РИФе — обсуждение всех актуальных вопросов российской интернет-отрасли:

- Web 2.0;
- тематические интернет-сервисы;
- управление интернет-проектами;
- инвестиции в Рунет;
- реклама в интернете;
- регулирование интернета;
- информационная безопасность;
- блогосфера;
- социальные сети и др.

Участие для докладчиков и слушателей — **бесплатное**

Регистрация открыта: **www.RIF.ru**

Организатор:



Региональный общественный
Центр интернет-технологий
www.rocit.ru

Поддержка:



Федеральное агентство
по печати и массовым
коммуникациям

Реклама

Выставки, семинары, конференции

Дата и место проведения, организатор, телефон	Наименование мероприятия
07–14.04. Мюнхен. Академия информационных систем: (495) 231-3049, www.infosystem.ru/ longconf.php?fid=1164803010794478	Международная деловая конференция «Развитие информационно- телекоммуникационной отрасли. Стратегии, прогнозы, перспективы»
09–10.04. Москва. «Профи-Т-Центр»: (495) 797-6222, ф. 797-6223, info@ptcentre.ru, www.glonass-forum.ru, www.ptcentre.ru/glonass-forum	Международный форум по спутниковой навигации-2007
18.04. Москва Компания Oracle www.oracle.com	Oracle AppsForum 2007
19–20.04. Москва. Infor-media Russia: (495) 514-1374, mail@infor-media.ru, www.infor-media.ru/ipo	3-я Международная конференция и выставка по широкополосным беспроводным технологиям «Wireless Broadband'2007»
22–24.04. Екатеринбург. Fort-Ross Ltd: http://ural.cio-summit.ru	Съезд российских ИТ-директоров на Урале «Russian CIO Summit Ural»
23–26.04. Москва. «Экспо-Экос»: www.vt21.ru	8-й Международный форум «Высокие технологии XXI века»
14–18.05. Москва. ЗАО «Экспоцентр»: (495) 255-2807, www.expoctr.ru/site/1010/	Международная специализированная выставка электронных технологий организации денежных расчетов «e-Finance Russia'2007. Электронное управление финансами»
14–18.05. Москва. ЗАО «Экспоцентр», фирма «И. Джей. Краузе энд Эссоусийтс, Инк.» (США): www.svyazexpro-online.ru	19-я международная выставка систем связи, средств телекоммуникаций, компьютеров и оргтехники «Связь-Экспокомм-2007»
14–18.05. Москва. ЗАО «Экспоцентр»: (495) 255-3758, www.expoctr.ru/site/1012Ш	Международная выставка новых технологий в теле- и радиовещании «ТВЧ Россия-2007»

Более актуальную информацию всегда можно найти на сайте www.iks-media.ru/events.

22–24 апреля 2007 г. в Екате-
ринбурге пройдет **Российский
съезд ИТ-директоров на Урале –
Russian CIO Summit (Ural)**.

Уральский форум, который объ-
единил собственно саммит, темати-
ческую выставочную экспозицию и
неформальное общение ИТ-дирек-
торов с поставщиками информаци-
онных решений и продуктов, предс-
тавляет собой удобную площадку
для обмена опытом, изучения ИТ-
новинок, формирования деловых
контактов.

Совместное проведение Russian
CIO Summit (Ural) и конференции
СИО клубов Урала и Сибири в Ека-
теринбурге расширило аудиторию
саммита, а конференцию преврати-
ло в дополнительный инструмент
объединения сообщества ИТ-ди-
ректоров регионов.

Организаторы: маркетинговое
агентство «Форт-Росс», Клуб про-
фессионалов АСУ Урала и Новоси-
бирский клуб ИТ-директоров.

**Тел. (812) 331-7560,
(495) 940-6555
www.ural.cio-summit.ru**

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





Russian CIO Summit Ural
22-24 апреля 2007
Атриум Палас Отель
Екатеринбург



Russian CIO Summit – where technology redefines business!

www.ural.cio-summit.ru

Участвуя в Russian CIO Summit Ural - Вы выбираете путь развития своего бизнеса и информационно-коммуникационных технологий России!

Приглашаем Вас выбрать лучший курс развития Вашего предприятия на Russian CIO Summit Ural

Организаторы




Партнеры






реклама