

НОВОСТИ

АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

Естественная монополия: начало ревизии? ... 2

ЛИЦА 4

ПЕРСОНА НОМЕРА

Неисправимый оптимист и «анархист»
Оуэн КЕМП 5

КОМПАНИИ

Новости от компаний 8

СОБЫТИЯ

Из андеграунда – в авангард 13



Как будем жить по-новому?
Подзаконные акты к ФЗ «О связи» 14

Из «альтернативных» – в «несущественные» 16

Три измерения биллинга, или Второе дыхание на гребне новой волны ... 19

«Не слышно шума городского» в городке ВКСС-2005 20

В заботах о сельской связи 26

МОБИЛЬНЫЙ РЕГИОН

Молдавии нужна своя «большая тройка» .. 27

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ 28

НОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ 76

ДЕЛО

ПРАВО

А.Е. МИШУШИН.
Карты оплаты услуг связи: возможен ли компромисс интересов? 64

УСЛУГИ

С.В. ЖУРАВЛЕВ,
Г.В. БОРИСОВА, Е.А. АРТЮХОВА.
Подходы к нумерации новых услуг связи за рубежом 67

РУБЕЖИ ОБОРОНЫ

В. ТОМСКИЙ.
Трансляция адресов: трудности перевода .. 70

ТЕХНОЛОГИИ

Н.С. МАМАЕВ.
Система радиовещания DRM и ее применение в неоднородных каналах 72

МИСТЕР ИКС

Туман на орбите 74

ТЕМА

Россия орбитальная, с. 30



Обзор. «Шведский стол» ресурсов и сервисов 31

М.М. СИМОНОВ. Концепция нуждается в конкретике 42

Парад планет

А. МЕХАНИК: «Настало время мегамаркетов» 32

Д. СЕВАСТЬЯНОВ: «Хотим стать оператором универсальной космической информационной системы» 33

Ш. КОЛЛАР: «Пользователю не интересен транспорт – нужна услуга» 34

Ю. ВЕКСЛЕР: «Сохранить функцию оптовика» 36

Н. ОРЛОВ. Стратегия: broadband и HDTV 37

Л. НАУМОВА: «Ждем новых операторов дальней связи» 38

Е. ЛЮ-КЭ-СЮ. Услуга двух сетей 40

На пользовательской орбите

Д. БЕЛОКУРОВ. Космическим сегментом удовлетворен 43

С. ПЕХТЕРЕВ. По тропе мобильников 43

С. НАГИБИН. Претензий нет, но ресурс не идеален 44

А. ВЕДЕРКО. Выбор орбитального ресурса – дело земное 44

Спутниковые персоналии

Я. БАРАНОВ. «ГлобалТел» 45

А. САВИЦКИЙ. «ТМ САТ» 46

На правовой орбите 46

ФОКУС



2005-й в фокусе аналитиков: рынок на пороге зрелости 48

РАКУРС



К. ТАГА, А. ВУДФИЛД.
М + ВВА: мобильный широкополосный радиодоступ бросает перчатку рынку ... 58



Серверы Inpro Archer®
на базе процессоров Intel® Xeon™

Сертификаты соответствия ГОСТ Р
Декларация о соответствии средств связи
Сертификат соответствия ГОСТ Р ИСО 9001-2001

Тел./факс: (495) 786-8144 http://www.inprocomp.ru



Естественная монополия: начало ревизии?

Принятый в 1995 г. ФЗ «О естественных монополиях» относит услуги общедоступной электрической и почтовой связи к сфере деятельности субъектов естественных монополий. Действительно, на момент принятия этого закона отрасль связи вполне подпадала под его статьи. Прошло 10 лет, назрела объективная необходимость пересмотреть «естественномонопольный» подход к электросвязи – к такому выводу пришли участники круглого стола Комитета Госдумы по энергетике, транспорту и связи, состоявшегося 6 декабря 2005 г. Позицию Мининформсвязи изложил заместитель министра Д.А. МИЛОВАНЦЕВ, а мнение главного «естественного монополиста» – генеральный директор ОАО «Связьинвест» В.Н. ЯШИН.



Д.А. МИЛОВАНЦЕВ: «Традиционные операторы испытывают регуляторную дискриминацию в сравнении с новыми».

– Сегодня операторы традиционных сетей напрямую конкурируют с беспроводными: количество абонентов последних в разы превышает число абонентов первых, и беспроводные сети не являются уже «социальным драйвером». При этом услуги в фиксированных сетях для конечного потребителя регулируются, и традиционные операторы испытывают регуляторную дискриминацию в сравнении с новыми. Она заключается в том, что объем регулирования традиционных операторов включает не только ценовое регулирование, но и социальную нагрузку, нагрузку по поддержанию целостности сети связи РФ, а также обеспечению безопасности, правопорядка и т.д.

В российском законодательстве применительно к отрасли ИКТ используется понятие «естественная монополия». Однако сравнительный анализ соотношения признаков естественной монополии и характеристик современного рынка телекоммуникационных услуг в России показывает, что по основным экономическим признакам этот рынок утратил признаки естественной монополии.

Во-первых. При естественной монополии предложение на рынке формирует только один производитель, а спрос наблюдается со стороны многих потребителей – сегодня предложение формируется большим числом операторов связи.

Во-вторых. При естественной монополии отсутствуют заменители товара (услуги) – сегодня традиционные услуги связи

заменяются новыми (существенную роль при этом играет товарная конкуренция).

В-третьих. При естественной монополии выход на рынок других производителей затруднен в связи со значительными ограничениями – сегодня барьеры для выхода новых операторов связи на телекоммуникационный рынок сняты.

Таким образом, в результате технического прогресса и значительного увеличения спроса на услуги связи данный рынок перестал быть естественной монополией. Мининформсвязи ставит своей целью в ближайшие несколько лет полностью перейти к конкурентному рынку и отказаться от регулирования тарифов так называемых естественных монополий для конечных пользователей, в том числе за счет ликвидации метода перекрестного субсидирования и доведения тарифов на услуги связи до уровня экономически обоснованных затрат; применения в переходный период (в течение двух-трех лет) метода предельного ценообразования; либерализации рынка дальней связи; реализации механизма универсального обслуживания.

В.Н. ЯШИН: «Тарифы должны подлежать одобрению регулятором, но устанавливаться оператором связи самостоятельно».



– Мы считаем, что было бы целесообразно вывести электросвязь из-под действия закона «О естественных монополиях» и создать для регулирования равные для всех рыночные и прозрачные правила ценообразования. С учетом зарубежной практики регулирования телекоммуникаций полагаем возможным на уровне закона установить порядок определения товарных рынков, подлежащих регулирова-

нию, порядок определения конкуренции на рынке и порядок определения предприятий, подлежащих регулированию, а также условия и периодичность проведения подобных оценок.

Требуют пересмотра и сами методы государственного регулирования, в частности метод ценообразования (тарифов) на услуги связи. Необходимо на уровне закона определить принципы установления тарифов. При этом нормы закона должны регламентировать действия регулятора. Тарифы должны подлежать одобрению регулятором, но устанавливаться оператором связи самостоятельно.

Главу «Связьинвеста» поддержали операторы мобильной связи в лице Ассоциации-800 (выступление В.А. Левчика) и общероссийский профсоюз связистов (А.Г. Назейкин). Формат круглого стола предполагает дискуссию, однако необходимость пересмотра статуса операторов общедоступной электросвязи как субъектов естественной монополии, похоже, настолько очевидна, что «естественная оппозиция» в лице заместителя руководителя Федеральной службы по тарифам В.М. Евдокименко в предполагаемые дебаты не вступила, ограничившись «отчетом о проделанной работе».

Подводя итоги, первый заместитель председателя Комитета Госдумы по энергетике, транспорту и связи В.Л. Горбачев признал, что сегодняшняя практика естественномонопольного регулирования должна быть пересмотрена. Но пересмотрена взвешенно. Для этого при комитете будет сформирована рабочая группа с участием представителей Мининформсвязи, Минэкономразвития, Федеральной службы по тарифам и Федеральной антимонопольной службы России, иных заинтересованных министерств, ведомств и организаций.

Подготовила Лилия ПАВЛОВА



Извините за личные подробности, но я очень люблю собак. И год от года все больше. К чему бы это? Наверное, к году Собаки.



Меняем года как перчатки. И тем не менее к каждому Новому Году готовим мешки с подарками и благодарим друг друга за то, что прожили эти 365 дней вместе.

В новогоднем мешке «ИКС» – искромётные, я надеюсь, фокусы и неожиданные, хочется верить, ракурсы. А если серьезно, то журнал предлагает в новом году взглянуть на быстро меняющийся инфокоммуникационный мир через призму трех составляющих – «ТЕМЫ номера», «ФОКУСА номера» и «РАКУРСА номера».

В традиционной «ТЕМЕ номера» мы продолжим с аналитическим пристрастием изучать разные сектора рынка и помогать читателю увидеть резервы их развития – экономические, технологические, правовые.

В «ФОКУСЕ номера» мы – без факирского лукавства – сконцентрируем энергию лучей познания на актуальных в данный момент времени тенденциях и событиях рынка, рассмотрим их под увеличительным стеклом, не делая, впрочем, из мухи слона.

В «РАКУРСЕ номера» будем – вместе с вами и не без влияния импрессионистов – ловить мимолетные повороты явлений и объектов, фиксировать точки зрения на происходящее, искать в кажущейся фрагментарности мнений и вроде бы случайных движений композиционную гармонию. В полном соответствии с подвижной телекоммуникационной палитрой.

Как видите, мы намерены и дальше идти по пути познания и – сомнения. Будем признательны, уважаемые читатели, если вы поделитесь своей оценкой нашей работы, заглянув на сайт www.miks.ru и заполнив лаконичную Анкету читателя.

«Я знаю, что я ничего не знаю» – не стыдился признавать античный мудрец Сократ. Великие сомневались, и нам не зазорно. Сомнение – путь к вечно ускользающей истине.

Давайте и дальше вместе вглядываться в суть вещей, пробираться сквозь череду технологических и маркетинговых мифов и модных аббревиатур.

И в поисках добавочной стоимости не забывать о стоимости человеческих отношений.

С Новым Годом!

Н. Кий

Наталья КИЙ,
главный редактор «ИКС»



Издается с мая 1992 г.

Издатель

ЗАО «ИКС-холдинг»

Генеральный директор

Ю.В. Овчинникова — jo@miks.ru

Учредители:

ЗАО Информационное агентство

«ИнформКурьер-Связь»,

ЗАО «ИКС-холдинг»,

МНТОРЭС им. А.С. Попова

Главный редактор

Н.Б. Кий — nk@miks.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. Шibaева, М.А. Шнепс-Шнеппе,

В.К. Шульцева, М.В. Якушев

РЕДАКЦИЯ

miks@miks.ru

Зам. главного редактора

В.С. Прохорова — pvs@miks.ru

Обозреватели

Г.Н. Большова, А.Е. Крылова, Л.В. Павлова

Редакторы

Ю.М. Севрюкова — js@miks.ru,

И.А. Богородицкая — ib@miks.ru

Зав. редакцией

В.И. Якунина

Технический редактор

О.П. Арман

Дизайн и верстка

Н.В. Прохорова,

И.В. Смагина

Коммерческий директор

М.А. Кожечников — mk@miks.ru

КОММЕРЧЕСКАЯ СЛУЖБА

commerce@miks.ru

Е.И. Шкоропад — elenash@miks.ru

Е.О. Самохина — es@miks.ru

А.А. Жидков — az@miks.ru

Д.Ю. Жаров — djm@miks.ru, координатор

СЛУЖБА РАСПРОСТРАНЕНИЯ

Менеджер

Н.Д. Рыкова — nr@miks.ru

Администратор базы данных

Т.В. Романенко — tr@miks.ru

Распространение

К.К. Чудовский — konst@miks.ru

Журнал зарегистрирован в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций

25 февраля 2000 г.; ПИ № 77-1761.

Мнения авторов не всегда отражают точку зрения редакции. 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», 2006

Адрес редакции:

105066, Москва,

ул. Н. Красносельская, 13, офисы 307, 402.

Тел.: (495) 785-1490, тел./факс: (495) 785-1491

E-mail: miks@miks.ru

Адрес в Интернете: www.miks.ru

№ 01/2006 подписан в печать 23.12.2005

Тираж 12 000 экз. Свободная цена.

Формат 64X84/8

ISSN 0869-7973

лица

Россия орбитальная → (см. тему номера, с. 30–47) – это с десятков операторов спутниковых группировок, предоставляющих пользователю свой космический ресурс. «Парад планет» в небе над Россией – это парад людей из разных стран на земле. Заметим, что, какие бы государства и международные компании они ни представляли, у них российские имена и российские же корни.



Вадим Евгеньевич БЕЛОВ, генеральный директор международной организации космической связи «Интерспутник».

Родился в 1958 г. в Гатчине Ленинградской области. В 1980 г. окончил Мурманское высшее инженерно-морское училище по специальности «инженер-судоводитель», а в 1997 г. – Российскую академию госслужбы при Президенте России по специальности «юриспруденция». Прошел курс обучения в Институте международного права в США (Вашингтон). Окончил курсы переподготовки при Министерстве внешней торговли и промышленности Японии.

Больше десяти лет работал штурманом на судах «Севрбыхолодфлота» (Мурманск), пока в 1992 г. не получил назначение на пост зампреда Госкомитета России по антимонопольной политике, где курировал направление приватизации (в том числе в телекоммуникациях). Был зампреда государственной межведомственной комиссии по приватизации «Ростелекома». Занимал ответственные должности в компаниях ряда отраслей.

В сфере телекоммуникаций работает с 1999 г.: зам. гендиректора, член правления «Связьинвеста»; советник министра ИТ и связи. В 2005 г. занял должность гендиректора «Интерспутника». Входит в совет директоров «Уралсвязьинформа», «Ростелекома», «Ростовэлектросвязи». ●



Андрей Валерьевич МЕХАНИК, заместитель генерального директора по развитию ФГУП «Космическая связь».

Родился в 1971 г. в Москве. В 1993 г. окончил МТУСИ по специальности «автоматическая электросвязь».

Трудовую карьеру начинал инженером телевизионного технического центра «Останкино», а уже в 1994 г. занял по совместительству пост начальника отдела спутниковой связи международного телепорта «Луч». Через три года был

приглашен на должность директора телепорта «Мир» межгосударственной телерадиокомпании «Мир». В 2001 г. был переведен на должность директора Российского национального филиала МТРК «Мир», а через год его назначили заместителем председателя этой компании по развитию.

С 2003 г. А.В. Механик является заместителем генерального директора ФГУП «Космическая связь» по развитию. В том же году он был избран руководителем Некоммерческого партнерства «Национальная ассамблея спутниковой связи».

Женат, растит дочь.

Хобби – горные лыжи. ●



Юлий Александрович ВЕКСЛЕР, вице-президент компании Intelsat по маркетингу и продажам в Европе.

Родился в 1947 г. в Москве. Окончил МВТУ им. Н.Э. Баумана по специальности «инженер-механик». Позднее, в университете Брандеис (штат Массачусетс, США), получил степень магистра в области экономики.

В начале 80-х годов был приглашен в компанию MCI International ведущим менеджером. Был инициатором соглашения об установлении прямой телефонной связи

между MCI International и Россией, открытия в Москве первого офиса компании.

С 1992 г. работает в Intelsat, где прошел путь от менеджера до вице-президента по маркетингу и продажам в Европе. После распада СССР «восстанавливал» международную телефонную связь в странах СНГ, уже через спутники Intelsat. В его активе – подписание соглашений с девятью странами этого региона об их членстве в Intelsat, а также стратегическое соглашение с Администрацией Турции о размещении спутника компании на орбитальной позиции страны.

Женат, две дочери.

Хобби – фотография, кинематограф, оперная и классическая музыка. ●



Николай Александрович ОРЛОВ, директор компании Eutelsat по маркетингу и продажам в России и СНГ.

Родился в 1972 г. в Москве. В 1995 г. окончил романо-германское отделение филологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. С 1993 по 1994 г. учился в Высшем политическом институте Парижа. Окончил аспирантуру факультета журналистики МГУ (1998 г.) и Институт мультимедиа в Париже.

С середины 1995 по июнь 2001 г. работал на разных должностях в европейской организации спутниковой связи – Eutelsat. Пост директора Eutelsat по маркетингу и продажам в России и СНГ занимает с июля 2001 г.

Принимал активное участие в создании первого в СНГ спутникового платного ТВ-пакета «НТВ-Плюс».

Автор статей о спутниковом телевидении в крупных специализированных изданиях.

Женат, воспитывает дочь.

Увлекается автоспортом, фотографией, кинематографом, музыкой. ●



Неисправимый оптимист и «анархист» Оуэн КЕМП

Оуэна КЕМПА без преувеличения можно назвать лицом Hewlett-Packard хотя бы уже в силу его 28-летней работы в этой компании. А история его карьерного роста от рядового инженера регионального офиса до вице-президента НР могла бы стать сюжетом производственно-психологического, а возможно, и приключенческого романа (чего стоит только период его одновременной – и успешной! – работы в качестве председателя совета директоров НР в Израиле и генерального менеджера в Палестине...). Сам же г-н Кемп признается, что ему всегда было интереснее работать с развивающимися рынками, где есть простор для творчества, воплощения новаторских идей и амбициозных планов.

ДОСЬЕ «ИКС»

Оуэн-Кристофер КЕМП родился в Великобритании в сентябре 1958 г. Отец – британец, мама – австрийка. Среднюю школу закончил в Англии, после чего переехал в Австрию. Высшее образование по специальности «инженер электросвязи» получил в техническом колледже в Вене. В Hewlett-Packard – с 1978 г. В 1995–1997 гг. работал в России: реализовал инвестиционный «Проект Тройка» собственной разработки, в результате чего за 2,5 года бизнес НР в России вырос в 3 раза. Затем был отозван в глобальную компанию, где возглавил финансовое подразделение. В ноябре 2003 г. Оуэн Кемп вернулся в Россию в качестве генерального директора представительства НР, сохранив за собой пост вице-президента глобальной компании НР. Хобби – горные лыжи, горный велосипед, парусный спорт. Женат, растит дочь.

Выбор? Судьба!

Еще студентом колледжа Оуэн познакомился с продукцией НР – приходилось работать с осциллографами, сканерами, анализаторами спектра. Техника ему нравилась – удобная, надежная, современная. Именно тогда он стал задумываться: «Вот бы работать в такой компании», тем более что представительство НР находилось здесь же, в Вене. Наконец решился: нашел номер в телефон-

ном справочнике, позвонил: «Учусь на инженера электросвязи; можно к вам на работу устроиться?» – «Приходи». Студента Кемпа приняли на работу «техническим рабом» – штатным инженером, ответственным за оборудование. Надо сказать, что в Венском офисе, отвечавшем за продажи на рынке ЕМЕА, Оуэн со своими инженерными знаниями пришелся как нельзя кстати. И тем не менее вскоре он переходит в отдел продаж – НР всегда концентрировалась на клиентах, на развитии технологий для общества, поэтому переход из технологической сферы работы в область обслуживания был вполне логичен.

Первые самостоятельные шаги г-на Кемпа в качестве менеджера отдела продаж были сделаны на рынках Восточной Германии и Болгарии. Постепенно география деятельности расширялась: под его началом уже работали люди в представительствах разных стран региона ЕМЕА. Позиции сменялись практически каждые два года. В этой «смене позиций» были и этапные моменты: например, двухгодичная «экскурсия» в отдел управления финансовыми потоками (опыт, приобретенный в финансовом подразделении, до сих пор помогает ему в маркетинговой деятельности); работа в странах Ближнего Востока, Латинской Америки, Африки, Азии и, на-

конец, в России; затем – в глобальном офисе в Нью-Йорке и снова в России...

«Я думаю, моя работа с развивающимися рынками – это судьба, – говорит Оуэн Кемп. – Если бы тогда, в 1978 г., в Венском офисе занимались только научно-исследовательской деятельностью, я, возможно, продолжил бы свою карьеру именно в этом направлении, стал техническим специалистом. Но поскольку они занимались продажами на развивающихся рынках, очень скоро и я включился в эту работу».

Между Австрией и Россией

Впервые Оуэн Кемп увидел Москву в 1978 г. – это было двухдневное знакомство, оставившее массу впечатлений. Но «настоящий» приход в Россию с собственной амбициозной программой состоялся лишь через 17 лет... К тому времени уже был накоплен уникальный опыт работы на развивающихся рынках, позволивший Кемпу иметь собственное мнение относительно методов маркетинговой и инвестиционной деятельности компании. В то время как многие его коллеги-менеджеры хорошо разбирались в западных рынках, Оуэн оказался практически единственным в НР руководителем со знанием работы на обширном сегменте развивающихся рынков. Это давало ему



На ежедневной пробежке

персона номера

право подвергать сомнению устоявшиеся практики и методы, которыми традиционно пользовалась компания на зрелых западных рынках. Он утверждал, что Западу есть чему поучиться у развивающихся рынков и пришло время сменить «старую пластинку» (за нестандартное мышление и неожиданные решения Кемп прослыл в глобальной HR «анархистом»).

Оценивая свою деятельность в качестве регионального маркетинг-менеджера, отвечающего за 140 стран региона EMEA, г-н Кемп с особым удовлетворением отмечает работу в Африке и на Ближнем Востоке, где в 90-е годы под его руководством было открыто несколько представительств, разработаны новые методы ведения бизнеса и реализованы программы продвижения новых технологий даже в странах с низкой покупательской способностью. К тому же периоду относится реализация «Проекта Тройка» в России. «В рамках своей маркетинговой деятельности я разработал тогда план прорыва на рынке России, – рассказывает Оуэн Кемп. – Но план был настолько амбициозен, что никому не хватало смелости взяться за его реализацию. И тогда мой руководитель сказал: «Раз уж ты составил такой замечательный план, поезжай-ка в Россию и реализуй его». А мне и самому было интересно, в частности хотелось доказать, что проект может существовать не только на бумаге. И план был успешно воплощен в жизнь».

«Региональные» успехи не остались незамеченными, и руководство решило, что пора выводить Кемпа на глобальный уровень. Работа в Нью-Йорке в международном офисе HR стала следующей ступенью в карьере. Однако Россия «не отпустила»: в 2003 г. глобальная компания приняла инициативу BRIC, определившую самыми перспективными рынками Бразилии, России, Индии и Китая, и для усиления позиций HR на российском рынке была утверждена кандидатура Оуэна Кемпа, человека, который может взять на себя ответственность за многомиллионные инвестиции в российский рынок. «Я очень рад, что оказался именно здесь, – говорит г-н Кемп сегодня. – Развивающиеся рынки с экономической точки зрения для меня наиболее интересны. Знаете, как в хоккее на льду: важно не спеть за шайбой, а понять, где она окажется в следующую секунду. Вот если экономическое развитие рассматривать в этой ассоциации, то «шайба» в следующий момент окажется на развивающихся рынках. И мне повезло участвовать в этой игре».

Пас-подача «ИКС»

– **Потребовалось ли вам специальное образование, чтобы стать успешным менеджером?**

– Специального образования я не получал, но HR потратила много времени и усилий на мое профессиональное развитие (обучение маркетингу в специальных центрах HR). Я очень горжусь, что мне довелось преподавать на курсах MBA, хотя сам я там никогда не учился.

– **Какие качества цените в людях и какие не приемлете?**

– Мне приятны конструктивно настроенные, оптимистичные люди, открытые, «с искрой в глазах», с интересом к тому, что они делают. Чего совершенно не переношу – у меня просто аллергия на таких людей – когда человек расходует все свои интеллектуальные способности на то, чтобы объяснить мне, почему что-то не получится. В общем, пессимизм.

– **К какому типу руководителей себя относите?**

– Я считаю себя человеком очень открытым, и мои сотрудники должны воспринимать меня как источник опыта, как средство поддержки. Но поскольку я как бы капитан корабля и должен маневрировать, вести этот корабль успешным курсом, иногда мне приходится давать какие-то рекомендации, не во всем поддерживать. Тем не менее двери моего кабинета всегда открыты, ко мне всегда можно прийти за советом, поделиться своим мнением. Политика «открытых дверей», думаю, многому помогла и позволила добиться большего участия моих сотрудников в жизни компании.

– **Какими чертами собственного характера вы довольны, а какими нет?**

– Я патологический оптимист – считаю, что стакан наполовину полон, а не наполовину пуст. И пытаюсь заразить этим ощущением окружающих. И еще один момент: я всегда верен союзу души и тела. Или, если хотите, головы и тела. Какой бы золотой ни была голова, но если она посажена на слабые плечи и физически неразвитое, большое тело, ничего хорошего не получится, когда надо будет «поднажать», сконцентрировать усилия на достижении цели. Чтобы держать себя в форме, последние 20 лет я делаю ежедневные пробежки. Они помогают мне эффективно противостоять стрессам – рекомендую это всем.



Что касается негативных сторон, то это, пожалуй, излишняя эмоциональность. С одной стороны, она позволяет сопереживать, ставить себя на место другого. Но иногда, если требуется скорость, эффективность в принятии решений, эмоции могут мешать.

– **Приходится принимать трудные решения?**

– В частности, мне всегда было тяжело поддерживать баланс, равновесие между семейной жизнью и работой. Я 18 лет работаю за пределами Австрии, где живет моя дочь, которой сейчас 14. Конечно, я стараюсь несколько дней в месяц побыть дома с семьей, но не могу себе позволить быть рядом постоянно. Сейчас нам помогают технологии: я ежедневно общаюсь с дочкой с помощью web-камеры. Мы разговариваем на все темы, которые могут волновать 14-летнюю девочку, и пока я не вижу поводов для беспокойства за нее. Если такой повод, не дай Бог, появится, конечно, сделаю единственно правильный выбор: поеду в Австрию и буду работать там.

– **Каким себя представляете лет в 70–80?**

– Ну, до этого надо еще дожить... По большому счету, предпочитаю не задумываться об этом, но ежедневно встаю в 6 утра и бегаю, в том числе для того, чтобы наслаждаться жизнью и в преклонном возрасте.

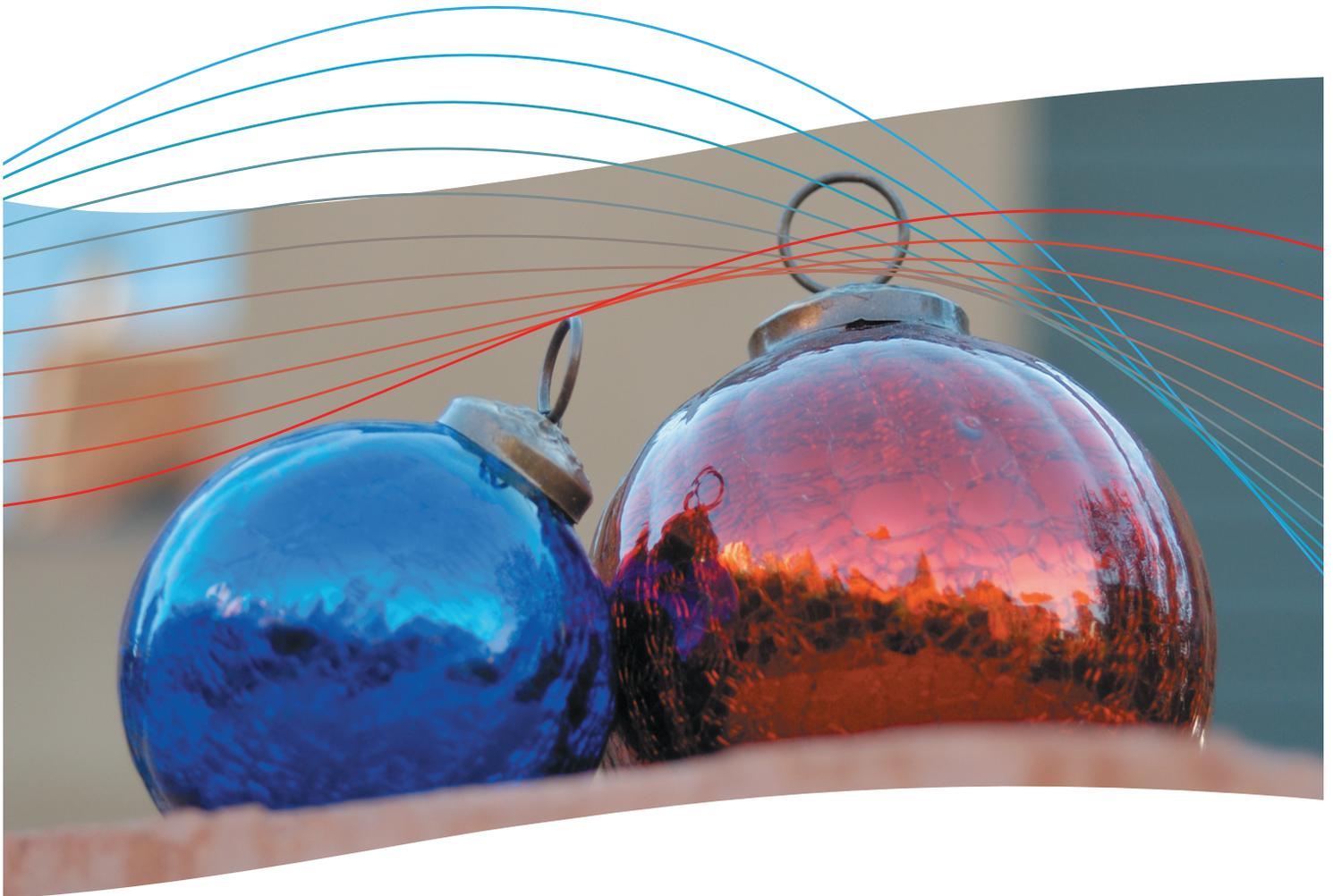
– **Когда были школьником, не мечтали стать актером? Вы очень похожи на «Джеймса Бонда последней версии» – Пирса Броснана.**

– Никогда не думал об актерской карьере. Но мне нравится находиться на сцене, проводить презентации... Может быть, когда закончу карьеру в HR, пойду в актеры?..

Беседовала Лилия ПАВЛОВА

ProCurve Networking by HP поздравляет вас с Новым годом!

В новом году безопасность, мобильность
и продуктивность ваших сетей будут только расти,
а это значит, что ваш бизнес будет процветать!



<http://hp.ru/network>
тел.: (495) 797-35-00



КОМПАНИИ

Cisco: первые итоги-2006

Cisco Systems ознакомила своих партнеров и дистрибьюторов с результатами своей деятельности в I квартале 2006 г. (начался 01.09.05) и новыми партнерскими программами.

Глава представительства Cisco в России и СНГ Р. Эйджи отметил общий рост объемов продаж по сравнению с тем же периодом 2004 г. (более 30%), обратив внимание, что сектор новых технологий (IP-телефония и Call Center) показывает вдвое большие темпы. И хотя рост объемов продаж в регионах выше, абсолютный финансовый показатель Москвы и С.-Петербурга составил половину от общей выручки (дистрибьюторы – около 40%, системные интеграторы – 60%). Но самые высокие темпы (более 100%) – в странах СНГ, что послужило стимулом для открытия представительств в Киеве и Алматы, а в скором времени и в Баку. Для полноценной поддержки клиентской базы на начало 2006 г. запланировано

открытие «русскоговорящего» технического центра обслуживания в России.

В числе наиболее перспективных направлений Р. Эйджи назвал IP-телефонию и устройства беспроводного доступа для рынка SOHO, где планируется усилить активность за счет продукции с маркой Linksys (сегодня ее доля в общих доходах не превышает 1%). Еще более агрессивные планы Cisco связывает с недавней покупкой Scientific Atlanta, чье высокопродуктивное оборудование для телевизионных и широкополосных сетей предполагается интегрировать в end-to-end-решения Cisco для операторов мультисервисных NGN-магистралей.

www.cisco.ru



Р. Эйджи

i-Free в периоде международной экспансии

Компания i-Free, несмотря на замедление темпов роста российского рынка контент-услуг, в 2005 финансовом году сохранила положительную динамику развития, увеличив свою долю рынка с 14 до 16%. Выручка выросла на \$12,3 млн, достигнув \$40,2 млн. Абонентская база превысила 20 млн пользователей.

В 2005 г. модель продаж i-Free была переориентирована с транзакций на отношения с клиентами. Сегодня в компании действуют службы качества и тестирования продуктов, поддержки абонентов (24 x 7), техподдержки и мониторинга (24 x 7), автоматическая система SMS-справки по настройкам телефонов. С декабря работает многоканальная справочная IVR-система с короткими

номерами операторов.

Изменились и модели маркетинга, произошел переход от управления



К. Горыня: «Мы были готовы к изменению ситуации на рынке и заранее разработали защитные стратегии»

продуктами к управлению брендами – i-Free, Jamango, Eromobile и i-Free Business Solutions.

В минувшем году i-Free активно осваивала международный рынок VAS. К действующему офису в Украине (совокупная выручка почти \$3 млн) добавились представительства в Казахстане, Индии и Мексике. Ведется подготовка к открытию представительств в Бразилии и Китае.

Гендиректор i-Free К. Горыня отметил, что совокупные инвестиции в международные проекты компании на первом этапе превысили \$3 млн. «Мы будем продолжать экспансию на мировой рынок. Сегодня это ключевое, приоритетное направление для i-Free», – заявил он, добавив, что в 2006 г. планируется также запуск сервисов в ряде европейских стран.

www.i-free.ru

Кадровые назначения

«Демос-Интернет»

Виктор ЗУБКО
назначен гендиректором.

«Энвижн Групп»

Илья ЧУЛКОВ
назначен коммерческим директором.

Integrated Services Group

Елена АЙЗИНА
назначена замгендиректора по развитию систем BSS,
Владимир ХРУПОВ –
первым замгендиректора по работе с госструктурами.

«Алмитек»

Алексей ЧЕКАНОВ
назначен гендиректором,
Михаил Мысов –
заместителем гендиректора.

«Кослайт»

Тяньмин ГАО
назначен директором департамента международной торговли, генеральным представителем в СНГ и Восточной Европе,
Чжэншу У –
и.о. гендиректора.

«Петер-Сервис»

Виктор МИЩЕНКО
назначен директором филиала в Краснодаре.

Cognitive Technologies

Сергей ПЛАКСИН
назначен директором офиса в С.-Петербурге.

Printronic

Отто КИЛЬБ
назначен менеджером по стратегическому развитию бизнеса региона EMEA,
Хольгер ШТИР –
менеджером по стратегическому развитию бизнеса региона RSA.

«Стинс Коман»

Анастасия КАМЕНЕВА
заняла позицию руководителя пресс-службы.

Кбайт фактов

По результатам 9 месяцев 2005 г. задействованная номерная емкость «Комстар-ОТС» – более 568 тыс. номеров. Годовой рост ADSL-подключений – в 4,5 раза (93% – частные пользователи). Число корпоративных клиентов увеличилось на 4 тыс. МГТС обслуживает более 3,5 млн абонентов (98% – частные).

www.miks.ru

Avaya объявила результаты 2005 финансового года. Общий оборот компании в мире (\$4,902 млрд) превысил прошлогодний показатель более чем на 20%. В России бизнес развивался интенсивнее: на 30% (от 25 до 150% по разным продуктовым группам). Быстрее всего росли сегменты решений для операторских центров и SME.

www.miks.ru

INOTECH CALL CENTER
ЦЕНТР ОБРАБОТКИ ВЫЗОВОВ

INOTECH

Высокопроизводительный операторский центр на базе коммутатора Excel Switching System
Карточная платформа (Prepaid)

Телефон: (812) 315-46-68
Email: sales@inotech.ru
Internet: <http://www.inotech.ru>

РТРС ревизовала цифровые планы

«Переход на цифровое ТВ-вещание (по планам Мининформсвязи к 2015 г. – *Ред.*) надо ускорить в 2 раза. РТРС будет катализатором всех процессов. Наш срок – 3–4 года, чтобы вместе с Европой перейти на DVB и не оказаться на обочине», – заявил гендиректор ФГУП РТРС Г.И. Скляр.



С.И. Буняев и Г.И. Скляр: начинать цифровизацию ТВ надо с малых населенных пунктов

Намечавшееся ранее обновление аналоговых средств передачи ТВ-сигналов потребовало бы 700–800 млн евро, национальный инфраструктурный проект цифровизации оценивается в 1,5 млрд евро. Требуют замены 15 тыс. ТВ-передатчиков и антенно-фидерных устройств. «Барахло на сеть ставить не будем», – заверил Г.И. Скляр, – при этом ни один передатчик за границей куплен не будет». Надежды возлагаются на французский опыт перехода на ЦТВ: планируется создание СП по производству цифрового оборудования между компа-

нией Talis и российским концерном «Алмаз-Антей». По словам Г.И. Скляра, группа французских банкиров внесла предложение о кредитовании этого проекта в размере 1,5 млрд евро под гарантии Правительства России, а источник погашения кредита – доходы РТРС.

По мнению заместителя гендиректора РТРС С.И. Буняева, при переходе на ЦТВ появится новый вид лицензируемой деятельности – оператор мультимедиа, который осуществляет объединение нескольких цифровых сигналов телепрограмм в единый цифровой транспортный поток DVB.

Еще одна новация размером с национальную программу – абонентские приставки к обычному аналоговому телевизору, способные бесплатно донести до зрителя 10 социальных цифровых программ, а при желании – еще 60 каналов (образец STB стоимостью около \$30 разработан совместно с корейской фирмой Global Tech). «Необходимо разработать национальную программу производства и распределения STB, что станет залогом успеха перевода всей страны на цифровое ТВ», – убежден С.И. Буняев.

www.rtrs.ru

Landata: продажи ИБП выросли в 2,5 раза

Landata подвела итоги совместной деятельности с компанией Eaton в 2005 г.

Eaton, продвигающая ИБП под торговой маркой Powerware, занимает, по оценкам Frost & Sullivan, второе место по объему продаж (с долей 12,8%) на европейском рынке ИБП и треть (10,4%) на российском.

Источники бесперебойного питания – стратегическое направление для Landata. Начавшийся в 2004 г. бурный рост продаж ИБП (на 80% по итогам года) продолжился и в 2005 г. (еще в 2,5 раза). И это притом, что средний рост рынка ИБП в России, по разным данным, составляет около 20%. В результате суммарная мощность всех проданных ИБП Powerware превысила 8 МВА, из них 4 МВА пришлось на «тяжелые» системы мощностью более 20 кВА. В планах компании на 2006 г. – дальнейшее развитие этого направления: расширение спектра предоставляемых услуг по проработке проектов и обслуживанию ИБП, проведение обучающих семинаров и sales-тренингов, запоминающиеся маркетинговые инициативы.

www.landata.ru
www.eaton.ru

Кбайт фактов

ГПКС и Объединенный институт ядерных исследований запустили высокоскоростной канал передачи данных Москва–Дубна. Цель проекта – повысить надежность связи между ЦУП в техническом центре «Шаболовка» и западным пунктом наземного комплекса управления в центре космической связи «Дубна».

www.miks.ru

Завершился первый этап создания цифрового эфирно-кабельного ТВ стандарта DVB-T в Мордовии. Проект, который реализует «ВолгаТелеком», позволит организовать эфирное вещание ТВ-программ в цифровом формате. Планируется ввести услуги VoD, доступа в Интернет, диспетчеризации, телемедицины, вещание ТВ-программ через IP-сеть с просмотром на компьютере.

www.miks.ru

«Скай Линк» начинает коммерческую эксплуатацию сети стандарта CDMA-450 емкостью 23 тыс. номеров во Владимире. Предоставлять услуги под брендом «Скай Линк» здесь будет «Владтелеком».

www.miks.ru

TELE2 запускает услугу GPRS. Первыми WAP/GPRS получат абоненты оператора в Челябинске. Поставщик контента для запуска WAP-сайта оператора – Infona.

Мбайт фактов на www.miks.ru

КОММУНАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ M-200

ГАТС M-200 - ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ГОРОДА



Городская АТС M-200 предназначена для организации проводной связи на городских телефонных сетях в качестве:

- ✓ Опорно-транзитной Городской АТС
- ✓ Узловой районной АТС
- ✓ Оконечной Городской АТС
- ✓ Подстанции Городской АТС

Функционально структура Городской АТС M-200 отражает современные тенденции развития коммутационного оборудования в сетях связи нового поколения (NGN-сеть).

Городская АТС M-200 обеспечивает построение коммутационного узла емкостью до:

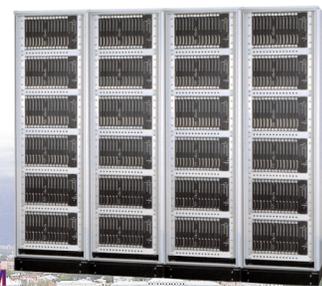
- ✓ 20000 абонентских линий
- ✓ 7680 цифровых каналов
- ✓ 80 интерфейсов V5.2

ГАТС M-200 предоставляет широкий набор абонентских услуг и сигнализаций:

- Интерфейсы аналогового абонентского доступа
- Интерфейсы широкополосного (ADSL, HDSL, VDSL, SHDSL) доступа
- Интерфейсы цифрового (ISDN) абонентского доступа
- Интерфейсы VOIP-шлюза

Выносные модули ГАТС M-200 подключаются по стандартному интерфейсу V5.2, который обеспечивает:

- централизованное управление абонентской сетью
- требования COPM
- тарификацию соединений



WWW.M-200.COM

Рейтинг электронных торговых площадок

Обнародованы итоги исследования электронных торговых площадок в сегментах B2B и B2G, инициатором которого выступила Национальная ассоциация участников электронной торговли (НАУЭТ).

Анализ 250 ресурсов (в том числе 20 отраслевых торговых систем, 40 отраслевых информационных порталов, 116 сайтов федеральных органов власти) показал готовность 54% официальных сайтов к работе в условиях нового ФЗ-94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (вступил в силу с 01.01.06), обязывающего публиковать информацию о проведении конкурсов. Раздел «госзакупки» имеют 39% официальных сайтов органов госвласти. Возможность скачать конкурсную документацию предоставляет 51% сайтов.



Исполнительный директор НАУЭТ
А. Никольский

Выявлены лидеры в 10 категориях. В категории «Система информационного обеспечения и автоматизации процедур размещения госзаказа» первым стал программный комплекс Cognitive Lot (разработчик Cognitive Technologies), лучшим оператором системы электронных торгов в госсекторе признан «Амбит-сервис», в корпоративном – Инжиниринговая компания «Центр реновации энергетики». «Норбит» возглавил рейтинг разработчиков решений для автоматизации процедур формирования, размещения и контроля исполнения госзаказа.

Лучшей отраслевой информационно-торговой системой признана B2B-НПК, а межотраслевой – TRADE.SU. На первые строчки рейтинга в своих группах вышли rgisc.ru (B2B информационно-аналитический портал); отраслевая электронная торговая площадка Росатома (Про-

Кбайт фактов

«Голден Лайн» реализует услугу беспроводного подключения по сети CDMA-450 банкоматов, POS-терминалов и удаленных офисов с любым типом сетевого протокола и физического интерфейса к разным сетям передачи данных. Основа решения для банков и корпоративных пользователей – мультипротокольные маршрутизаторы **Network Systems Group**.

www.miks.ru

Eaton начала продажи online-источника бесперебойного питания Powerware 9355 мощностью 20–30 кВА. В ИБП реализованы функции управления зарядом батарей и параллельной работы Hot Sync. Имеются дополнительные слоты для карт Web/SNMP, Modbus/Jbus.

www.miks.ru

В соответствии с 3-летним планом развития сетевой инфраструктуры «Этелл» заменит свое магистральное оборудование на маршрутизаторы **Juniper M40/M20**. Это позволит компании увеличить пропускную способность второго полукольца Москва–С.-Петербург–Лондон до уровня STM-16, запустить новый узел в США и несколько региональных узлов в России, улучшить связность своей сети с сетями Юго-Восточной Азии и Австралии.

[Мбайт фактов на www.miks.ru](http://www.miks.ru)



НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА
МИКРАН



П ОЛНЫЙ МОДЕЛЬНЫЙ РЯД

С ЕМЕЙСТВО
 Ц ИФРОВЫХ РРС
 "МИК-РЛ"

634034, РОССИЯ, Г. ТОМСК,
 УЛ. ВЕРШИНИНА, Д. 47.
 ТЕЛЕФОН: +7 (3822) 41–34–06, 41–34–03.
 ФАКС: +7 (3822) 42–36–15,
 HTTP://WWW.MICRAN.RU, E-MAIL: MIC@MICRAN.RU
 ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО НПФ «МИКРАН» В Г. МОСКВЕ:
 125557 Г. МОСКВА, УЛ. МАЛАЯ ГРУЗИНСКАЯ, Д.52/34,
 СТР.1, ОФ. 7 (МЕТРО «БЕЛОРУССКАЯ»),
 ТЕЛ/ФАКС +7 (095) 253-07-35,
 E-MAIL: STEPANOV@MICRAN.RU

КОМПАНИИ

ект системы электронных торгов и информационного обеспечения госзаказа для федеральных и региональных органов власти); сайт Агентства по госзаказу Республики Татарстан (Официаль-

APC и РБК исследуют стабильность бизнеса

Корпорация APC объявила о начале проведения совместного с холдингом РБК исследования «Технологии обеспечения бизнес-процессов на основе инженерной структуры центра обработки данных». Его цель – выявить подходы российских компаний, использующих передовые информационные технологии для обеспечения стабильности своего бизнеса, определить, как они решают эти задачи и что планируют предпринимать в будущем.

Исследование проводится на «территории» APC – среди посетителей демоцентра компании, открывшегося в начале декабря в Москве и наглядно иллюстрирующего новые подходы APC к построению инженерной основы ЦОД и современные решения в области дизайна ЦОД. Инженерная инфраструктура ЦОД объединяет системы бесперебойного питания и распределения питания, системы кон-



Компания **ECI Telecom** желает счастья и благополучия в Новом Году Успеха и процветания!!!



(495) 959-0861

ный сайт федеральных органов власти, субъектов РФ и муниципальных образований), ЗАО «Удостоверяющий центр (С.-Петербург).

www.nauet.ru

«Хозяин» демоцентра APC, технический директор А. Воробьев



диционирования и вентиляции самых разнообразных конфигураций.

Механизм исследования предполагает анкетирование широкого круга специалистов, причём как IT-директоров, так и финансовых и генеральных директоров организаций и предприятий самых разных отраслей – банковской, промышленной, телекоммуникационной и др. В течение нескольких месяцев планируется опросить несколько сотен специалистов. Результаты исследования будут объявлены в конце марта – начале апреля 2006 г.

www.apc.ru

Повышаем квалификацию в области ИБ

Решения в области информационной безопасности, а также базовый подход к построению систем ИБ предприятия, предложенный компанией «Теллур – Сетевые Технологии», были рассмотрены на первом семинаре из цикла «Академия безопасности», проведенном Открытым центром подготовки специалистов.

Гендиректор компании «Теллур» Д. Лобанов заявил, что «в области ИБ нет панацеи», а потому система защиты – не один продукт или устройство, а комплекс мер и средств.

Следует помнить, что конкретная угроза требует «заточенного» средства, не отменяя и не заменяя других «прочностных» составляющих.

А. Разумов (Check Point) представил унифицированную архитектуру безопасности для широкого спектра интеллектуальных решений, обеспечивающих защиту периметра сети, внутреннюю и web-защиту (платформа NGX). В числе основных ее элементов – реализованная в рамках семейства Integrity концепция Total Access Protection.

Специализация SecurIT – решения ИБ для корпоративных серверных платформ и систем хранения данных на базе аппаратных и программных средств шифрования. Новинки компании – средства аутентификации пользователей в сетях и приложениях Zlogin и система защиты информации от внутренних угроз Zlock.

Системы коммутации KVM (Keyboard-Video-Mouse) от Avocent обеспечивают возможность доступа и управления (в том числе удаленного) множеством серверов и сетевых устройств из одного или нескольких узлов управления через порты подключения клавиатуры, монитора и мыши и последовательные порты. В сеансе связи используется IP-протокол с применением средств шифрования и аутентификации.

www.ocps.ru

Кбайт фактов

ГРКОМ пополняет свой дистрибьюторский портфель решениями VocalTec – эта торговая марка объединила производителя VoIP-решений **tdSoft** и поставщика платформ для управления VoIP-телефонией **VocalTec** после их слияния.

www.miks.ru

В рамках реализации программы цифровизации зон РФ «Б» и «В» **Syrus Systems** поставит «**Алмаз-Антей Телекоммуникация**» профессиональные цифровые приемники-декодеры стандарта DVB-S от **Scopus**. IRD-2990 поддерживают перевод федеральной спутниковой сети на цифровое распределение ТВ/РВ-программ.

www.miks.ru

По соглашению об объединении производственных мощностей «**Волоконно-оптическая техника**» в качестве правопреемника «**Связь-стройдетали**» будет производить и поставлять продукцию под торговой маркой FOT.

www.miks.ru

APC приобрела разработчика систем IP-мониторинга состояния среды и видеонаблюдения **NetBotz**. Сделка направлена на расширение возможностей корпоративных решений APC **InfraStruXure** в области безопасности.

www.miks.ru

Обмену IP-трафиком в России – 10 лет. Начавшийся с единственного узла, организованного на **MMT-9**, сегодня **Московский Internet Exchange** включает 10 равноправных точек, объединенных высокоскоростной магистралью. К **MSK-IX** подключено свыше 160 ISP России, Балтии и СНГ. Через сеть **RBNet** к **IX** подключены серверы национального домена .RU.

www.miks.ru

Лауреатами Национальной премии «Компания года» стали: в сфере телекоммуникаций – «**ТрансТелеКом**» (в третий раз), в сфере высоких технологий – «**Голден Телеком**», в номинациях «Деловая репутация» – «**Евро-росетель**», «За глобальную модернизацию» – «**Скай Линк**».

www.miks.ru

ECI и «**Вымпел-Ком**» подвели итоги 10-летнего партнерства: внедрено более 1000 платформ XDM, заключены контракты на десятки миллионов долларов.

С. Авдеев, вице-президент «ВымпелКома» (справа), и Р. Маор, президент ECI Telecom



www.miks.ru

«**Лаборатория Касперского**», «**Корбина Телеком**» и **Intel** вошли в число победителей конкурса «Премия Рунета-2005» в номинации «Технологии и инновации». Почетное звание «Национальное достояние российского Интернета» присвоено директору по научному развитию **РНИЦ «Курчатовский институт»**, президенту компании «**Релком**» А.А. Солдатову.

Мбайт фактов на www.miks.ru



АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ



- PlatexCorp: Учет оборудования сетей связи.
- PlatexCorp: Документцентр.
- PlatexCorp: Склад.

Телефон: (812) 315-46-68
Email: sales@inotech.ru
Internet: http://www.inotech.ru

Из андеграунда – в авангард Российские IP-коммуникации в контексте глобальных перемен



2005 год российское IP-сообщество провело под знаком Paradigm Shift (см. «ИКС» № 8'2005, с. 23, 28; № 10, с. 15; № 11, с. 50). Своей кульминации обсуждение сути «сдвига парадигмы» достигло на 10-й юбилейной конференции по IP-телефонии и IP-коммуникациям, проведенной компаниями ComPTek и СТИ 23–25 ноября 2005 г. в подмосковном Виноградове. «IP-зация телекоммуникаций» уже сегодня существенно влияет на человеческое сознание и образ жизни, на экономику, политику и социальную сферу государств. Все ли

в родном Отечестве понимают, что мощные «тектонические сдвиги» в недрах «планеты ИКТ» не остановить и главная задача – ускорить процессы и направить их на благо общества и человека?.. Широта «технологического спектра» обсуждаемых тем – от конкретных решений ведущих производителей оборудования и ПО в области IP-коммуникаций до конвергенции мобильных и фиксированных сетей на базе IMS и развития IPTV – по-своему иллюстрировала главный идеологический посыл форума: «Давайте осмыслим свое место в эпохе великих перемен!»

События-2005 и задачи нового поколения

В минувшем году на мировом рынке IP-коммуникаций наблюдалось небывалое оживление: крупные интернет-компании приобретали, казалось бы, непрофильные для себя IP-телефонные активы: eBay купил компанию Skype, Yahoo – Dialpad, Microsoft – Teleo...

Если еще несколько лет назад (когда термин «IP-телефония» воспринимался в традиционном телекоммуникационном сообществе России

как ругательный, а сами IP-телефонисты чувствовали себя чуть ли не заговорщиками) на IP-пространстве царил простая услуга VoIP, подразумевающая объединение VoIP и TDM, то сегодня на авансцену выходит VoIP следующего поколения, олицетворяющий союз IP-телефонии и web'a. «Очевидна тенденция создания пакетов услуг, в состав которых теперь входят интернет-пейджинг и VoIP, – отмечает ведущий специалист Tario Communications Г. Мызовский. – На примере eBay

такой пакет состоит из торговой площадки, платежной системы PayPal и средства мгновенных коммуникаций Skype. Другие тенденции сегодня менее очевидны, но завтра именно они будут определять смысл существования IP-коммуникаций. Минуты трафика теряют ценность. На первый план выходят NGN-сети, цель которых – привлечь внимание глобальной аудитории к своим услугам организацией доступа к эксклюзивной информации». Привлечение внимания, по его мнению, и есть за-

AddPac

Оборудование и решения для VoIP-сетей



Медиа-шлюзы



Видео-терминалы



VoIP-шлюзы

Video over IP IP PBX VoIP

(495) 362 77 05
 www.emag.ru
 info@emag.ru

КОМПАНИЯ ИМАГ
 СИСТЕМНАЯ ДИСТРИБУЦИЯ

СОБЫТИЯ

дача VoIP версии 2.0. Покупка бесплатной голосовой службы Skype – плата за внимание аудитории. «Минутами уже не следует торговать – их надо дарить» – такова позиция типичного Service Provider (о бизнес-моделях операторов в новых условиях см. «ИКС» № 9'2005, с. 70).

Что есть killer application?

Любой оператор (и инфраструктурный, и сервисный) стремится, во-первых, заполучить выгодного клиента, во-вторых, удерживать его как можно дольше. Тема круглого стола «Будущее корпоративных коммуникаций» вылилась в дискуссию: какой вид сервиса из предлагаемых сегодня наиболее интересен корпоративному заказчику (и, соответственно, принесет оператору наибольшую прибыль)? Иными словами, что есть

killer application в настоящее время?

Опуская подробности, попытаемся свести воедино итоги обсуждения. Итак:

✓ главное для корпоративной связи – ее интеграция с бизнес-процессами предприятия; средствами интеграции могут стать killer application;

✓ корпоративный пользователь, как правило, располагает тремя корпоративными сферами: IT-инфраструктурой (e-mail, доступ к корпоративным ресурсам), фиксированной и сотовой телефонией. Объединить эти сферы в единую корпоративную коммуникационную среду можно с помощью killer application;

✓ killer application – это унификация всех сервисов и всех устройств в одном;

✓ возможно, это бесплатная нетарифицированная связь в корпоративном секторе (не только внутри одной компании, но и между «компаниями в IP-роуминге», т.е. обладающими IP-связанностью;

✓ мало придумать killer application – его надо еще внедрить; а чтобы внедрить, нужно поме-

Заметки на IP-полях

О надежности IT-коммуникаций

11 сентября 2001 г. – атака самолетов на башни-близнецы в Нью-Йорке: сети фиксированной и мобильной связи в Нью-Йорке и окрестностях не работали; IP-телефоны работали.

Осень 2005 г. – ураган «Катрина»: сети фиксированной и мобильной связи в Новом Орлеане не работали; IP-телефоны работали.

IP-сети изначально проектировались как исключительно надежная и живучая среда.

нять практически всю инфраструктуру телефонии, в которую сделаны большие инвестиции (и наверняка не все из них еще окупилась); существующие сети никто не будет перестраивать – их будут достраивать на новых технологиях;

✓ killer application – это вопрос маркетинга: мы должны сами решить, что нужно клиенту, и агрессивно продвигать услугу на рынке;

✓ мы не можем назвать killer application на рынке ПО; аналогично и на рынке сервисов для корпоративного клиента не может быть одного killer application;

✓ пока инженерами не начнут управлять грамотные маркетологи, пока все участники рынка не повернутся лицом к клиенту, тема killer application будет оставаться в стадии пустопорожних разговоров.

Будущего не избежать. И даже не придержаться

Естественно, большую часть «операторского блока» участников конференции по IP-телефонии и IP-ком-

Заметки на IP-полях

«И все-таки она вертится!»

Когда-то люди считали, что Земля – плоская и неподвижная. Но потом ученые доказали, что планета наша круглая и вращается вокруг Солнца, и оказалось, что одновременно принимать оба утверждения нельзя (невозможно отправиться в кругосветное путешествие, считая, что Земля плоская). Такой пример «очень простой смены парадигмы» привел Г. Мызовский, заметив: «Сейчас мы на пороге ровно такого же по мощности изменения парадигмы. Но меняется не «одно на одно» (плоская–круглая), а «одно на многое»: раньше у нас были одни коммуникации с одним проводом, а теперь – много, с проводами и без проводов. И собственно понятие «коммуникации» очень многозначно».

Как будем жить по-новому?

Нормативная правовая база отрасли связи: подзаконные акты к Федеральному закону «О связи» на 01.12.05

■ **Регистрация права собственности и других вещных прав на объекты связи (ст. 8):** Постановление Правительства РФ № 68 от 11.02.05 «Об особенностях государственной регистрации права собственности и других вещных прав на линейно-кабельные сооружения связи».

■ **Строительство и эксплуатация линий связи на приграничной территории РФ и в пределах территориального моря Российской Федерации (ст. 9):** Постановление Правительства РФ № 610 от 9.11.04 «Об утверждении положения о строительстве и эксплуатации линий связи при пересечении государственной границы Российской Федерации, на приграничной территории, во внутренних морских водах и в территориальном море Российской Федерации».

■ **Сеть связи общего пользования (ст. 13):** Приказы Мининформсвязи – № 97 от 08.08.05 «Об утверждении требований к построению телефонной сети связи общего пользования», № 98 от 08.08.05 «Об утверждении требований к порядку пропуска трафика в телефонной сети связи общего пользования».

■ **Право на присоединение сетей электросвязи (ст. 18):** Постановление Правительства РФ № 161 от 28.03.05 «Об утверждении Правил присоединения сетей электросвязи и их взаимодействия»*.

■ **Требования к порядку присоединения сетей электросвязи и их взаимодействия с сетью электросвязи оператора, занимающего существенное положение в**



* Здесь и далее: вступление в действие отложено Постановлением Правительства РФ № 408 от 30.06.05 до 01.01.06.



муникациям представляли IP-операторы. При этом нельзя не отметить, с каким вниманием аудитория прислушивалась к выступлениям топ-менеджеров «инфраструктурных операторов» (Network Providers) – «Компании ТрансТелеКом», МТТ и «Цифровые Телефонные Сети». Всех волновали вопросы: как будем жить по новым правилам регулирования (ввод в действие которых был перенесен с июля 2005 г. на 1 января 2006 г.) и не будут ли сроки в очередной раз перенесены?..

Впрочем, неудовлетворенность операторской общности проектами новых нормативных правовых актов (в частности, в корне неправильным признается тот факт, что регулирование построено на логике классической телефонии, которая «даже не родственница» Интернету, а в общем – совсем не учитывается фактор Paradigm Shift) трансформируется в изобретательность и бизнес-творчество. Во всяком случае, уныние предыдущей конференции (с ее рефреном «новые правила похоронят IP-операторов») сменилось уверенностью, что «можно играть по своим правилам игры, которые не пересекаются с правилами государственного регулятора».

Так, следует ожидать, что операторы, сделавшие основную ставку в

своем бизнесе на трафик IP-телефонии, выведут свои коммутационные мощности за пределы РФ (звонки из России в Россию будут проходить «петлей» через зарубежные страны). Альтернатива и логика VoIP версии 2.0 – оставить «карточный» бизнес и переключиться на сращивание с web'ом, накапливая клиентов в своем сегменте. В результате их количество неизбежно перейдет в новое качество бизнеса.

При этом мнения операторов разделились. Одни считают, что плохие, но постоянные правила игры лучше нынешнего «правового штиля» (никто не хочет инвестировать в бизнес в условиях неопределенности). Другие предпочитают потерпеть, но дождаться «правильных» правил: «неправильные» правила игры затормозят и исказят развитие российского рынка; регулирование нужно, но оно должно иметь «правильные» цели; регулирующие документы в свете «сдвига парадигмы» должны значительно отличаться от тех, что уже разработаны, обеспечивая наиболее безболезненный переход к новым коммуникационным реалиям. Похоже, что сторонники этой



И. Масленников:
«Смена парадигмы не зависит от нас с вами, и процесс этот не остановить»

Заметки на IP-полях



В отражении имени

Интересно, что на протяжении 10 лет название этой конференции не раз менялось, всякий раз наполняясь новым смыслом, отражающим эволюцию IP. В 1995 г. это был небольшой семинар по компьютерной телефонии, проведенный ComТек; год спустя в названии появился термин «IP-телефония», а мероприятие обрело статус конференции; 9-я стала уже конференцией по IP-телефонии и IP-коммуникациям. Менялись и темы обсуждений: если 3–5 лет назад говорили в основном о транзите телефонного трафика, о карточных платформах, то сегодня акценты сделаны на услуги, новые сервисы, бизнес-модели операторов.

точки зрения рассчитывают на серьезную переработку уже принятых Правительством РФ документов.

Но как бы там ни было, а времени не повернуть вспять. Подрастает новое поколение пользователей, чье детство пришлось на рождение IP. Они активно пользуются инфотелекоммуникационными услугами, которые даже их «продвинутым» родителям кажутся экзотическими или второстепенными. «Это будут новые люди, – замечает гендиректор СТИ **И. Масленников.** – Смена парадигмы идет независимо от нас с вами, и процесс этот не остановить. Для конечных абонентов «игры» государства и операторов не важны, они все равно будут пользоваться новыми сервисами, новыми возможностями инфокоммуникаций».

*Лилия ПАВЛОВА,
Виноградово–Москва*

сети связи общего пользования (ст. 19): Приказы Мининформсвязи – № 55 от 19.05.05 «Об утверждении Положения о введении реестра операторов, занимающих существенное положение в сети связи общего пользования», № 127 от 10.11.05 «Об организации работы по рассмотрению обращений операторов связи по вопросам присоединения и их взаимодействия, а также по вопросам взаимодействия операторов связи».

■ **Регулирование использования радиочастотного спектра (ст. 22):** Постановления Правительства РФ – № 539 от 12.10.04 «О порядке регистрации радиоэлектронных средств и высокочастотных устройств», № 336 от 02.07.04 «Об утверждении Положения о Государственной комиссии по радиочастотам».

■ **Выделение полос радиочастот и присвоение (назначение) радиочастот или радиочастотных каналов (ст. 24):** Постановление Правительства РФ № 539 от 12.10.04 «О порядке регистрации радиоэлектронных средств и высокочастотных устройств».

■ **Контроль за излучениями РЭС и (или) ВЧУ (ст. 25):** Постановление Правительства РФ № 175 от

01.04.05 «Об утверждении правил осуществления радиоконтроля в РФ».

■ **Регулирование ресурса нумерации (ст. 26):** Постановление Правительства РФ № 350 от 13.07.04 «Об утверждении Правил распределения и использования ресурсов нумерации единой сети электросвязи Российской Федерации»; Приказы Мининформсвязи – № 95 от 03.08.05 «Об изменении закрепления кодов географически определяемых зон нумерации (кодов ABC) и кодов географически не определяемых зон нумерации (кодов DEF)», № 48 от 30.12.04 «Об утверждении форм бланков Решения о выделении ресурса нумерации единой сети электросвязи Российской Федерации, Решения об изменении ресурса нумерации единой сети электросвязи РФ и Решения об изъятии ресурса нумерации единой сети электросвязи РФ».

■ **Государственный надзор за деятельностью в области связи (ст. 27):** Постановление Правительства РФ № 110 от 02.03.05 «Об утверждении Порядка осуществления государственного надзора за деятельностью



Из «альтернативных» – в «несущественные»

Предметом обсуждения на VI конференции Ассоциации операторов телефонной связи (1–3 декабря, С.-Петербург) были вопросы, связанные с ожидаемым вступлением в силу принятых в 2005 г. отраслевых нормативных правовых актов.

«Альтернативные» телефонные операторы связи, или, по новой терминологии, занимающие несущественное положение на рынке («несущественные»), в действительности играют важную роль в инфраструктуре единой сети. Как отразятся на их деятельности ожидаемые изменения нормативной правовой базы, в частности вступление в силу Правил присоединения сетей электросвязи и их взаимодействия? Диалог на эту тему повели с операторами заместитель директора Департамента государственной политики в области ИКТ Мининформсвязи К.Ю. НОВОДЕРЕЖКИН и начальник отдела контроля за присоединением и ведения реестра операторов Россвязьнадзора И.В. ПАЛЬЧУН. Пожалуй, впервые ежегодная встреча АОТС и регулятора проходила в атмосфере не жестких дискуссий, а скорее разъяснительного семинара.



Приказано присоединять и защищать

Требования к местной сети, содержащиеся в п. 31 Приказа Мининформсвязи № 97 от 08.08.05 «Об утверждении требований к построению телефонной сети связи общего пользования», предусматривают присоединение такой сети к зонной либо к другой местной сети, имеющей соединение к зонной. В свою очередь оператор местной сети обязан оказывать услуги присоединения. Это требование относится не только к

«существенным» операторам – любой оператор местной телефонной сети должен быть готов присоединить другие сети, операторы которых изъявляют такое желание, и изначально обязан, не дожидаясь запросов, организовать точки присоединения в каждом муниципальном образовании, где функционирует сеть.

Уже в 2005 г. инспекторы Россвязьнадзора в ходе проверки структуры, владеющей лицензией на внутризонную телефонную связь, обращали внимание на ор-

ганизацию оператором во всех муниципальных районах соответствующих точек присоединения (с помощью которых уже организовано взаимодействие с другими сетями и еще вакантных). На крупного «существенного» оператора такое обязательство ложится немалым бременем, поскольку нет абсолютной уверенности в том, что все точки присоединения будут востребованы и не окажутся убыточными. Тем не менее это необходимое условие для дальнейшего развития конкуренции.

Как будем жить по-новому?

в области связи»; Приказ Мининформсвязи № 63 от 01.06.05 «О Регламенте Федеральной службы по надзору в сфере связи».

■ **Лицензирование деятельности в области оказания услуг связи (ст. 29):** Постановление Правительства РФ № 87 от 18.02.05 «Об утверждении перечня наименований услуг связи, вносимых в лицензии, и перечней лицензионных условий»; Приказ Мининформсвязи № 24 от 04.03.05 «Об организации работы по лицензированию деятельности в области оказания услуг связи».

■ **Требования к заявлению о предоставлении лицензии (ст. 30):** Приказ Мининформсвязи № 32 от 22.03.05 «Об утверждении требований к содержанию описания сетей связи и средств связи, с использованием которых будут оказываться услуги связи».

■ **Формирование и ведение реестра лицензий в области связи (ст. 40):** Постановление Правительства РФ № 87 от 18.02.05 «Об утверждении перечня наиме-

нований услуг связи, вносимых в лицензии, и перечней лицензионных условий».

■ **Подтверждение соответствия средств связи и услуг связи (ст. 41):** Постановления Правительства РФ – № 896 от 31.12.04 «Об утверждении перечня средств связи, подлежащих обязательной сертификации», № 165 от 29.03.05 «Об утверждении правил аккредитации органов по сертификации, испытательных лабораторий (центров), проводящих сертификационные испытания средств связи», № 214 от 13.04.05 «Об утверждении Правил организации и проведения работ по обязательному подтверждению соответствия средств связи»; Приказы Мининформсвязи – № 14 от 20.09.04 «О форме декларации о соответствии средств связи», № 114 от 20.09.05 «Об утверждении Правил применения абонентских станций (абонентских радиостанций) сетей подвижной радиотелефонной связи стандарта GSM-900/1800», № 102 от 29.08.05 «Об утверждении Правил применения оконечного оборудования, подключаемого к

Глобальные цели «обеспечить недискриминационный доступ к сети связи общего пользования, защищать права операторов связи – потребителей услуг присоединения и услуг по пропуску трафика, обеспечить баланс экономических интересов между взаимодействующими операторами связи» преследует и Приказ Мининформсвязи № 127 от 10.11.05 «Об организации работы по рассмотрению обращений операторов связи по вопросам присоединения сетей электросвязи и их взаимодействия операторов связи» (вводится в действие с 01.01.06). Этим документом на Россвязьнадзор и его территориальные органы возлагается нелегкая задача разбирать жалобы присоединяемых операторов на присоединяющих собратьев. Очевидно, что количество претензий снизится, если при заключении договоров сами операторы не пожалеют времени на тщательную разработку технических, экономических и информационных условий.

Начинаем с договора

Главное требование к взаимодействующим операторам – наличие договора о присоединении – действует уже почти два года (введено ст. 18 закона «О связи»), однако далеко не всегда выполняется. Так, при подготовке отчета о деятельности Россвязьнадзора за III квартал 2005 г. выяснилось,

что около 80% нарушений связано именно с отсутствием договоров о присоединении и взаимодействии между операторами связи. Кроме того, в договорах зачастую не отражены права и обязанности сторон, не указаны существенные условия присоединения и порядок рассмотрения споров. Договор должен регламентировать вопросы как собственно присоединения и технической организации взаимодействия сетей, так и вопросы пропуски трафика, а также те детали, которые оператор считает нужным оговорить.

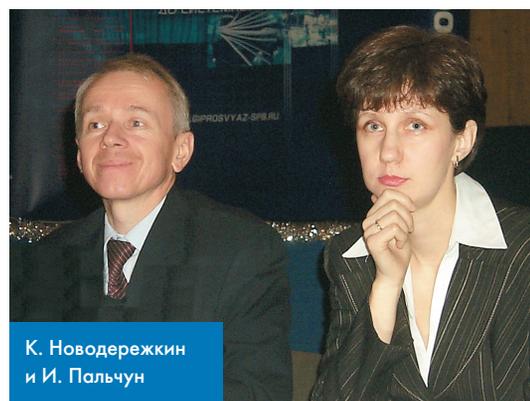
При этом операторы должны понимать, что «технические условия на присоединение» имеют статус преддоговорного документа, и до заключения договора присоединяющий оператор не вправе требовать от присоединяемого их выполнения. А МРК зачастую отказываются заключать договор о присоединении сети другого оператора, если он не выполнил технических условий. «Это абсолютно неправовая позиция, – отмечает И.В. Пальчун. – Ее можно обжаловать и в Россвязьнадзоре, и в судебных органах: пока не заключен договор, ни один хозяйствующий субъект не имеет по отношению к другому хозяйствующему субъекту никаких прав и обязанностей. В договор составной частью долж-

ны входить и технические условия взаимодействия». Договорной процесс – это всегда борьба сторон, поиск выгод и компромиссов.

Сессия вопросов-ответов

– Вступают ли с 01.01.06 в действие принятые подзаконные акты? По регламенту, установленному Постановлением Правительства РФ № 627 от 19.10.05, начало их действия определено не ранее февраля 2006 г.

К. Новодережкин: Действительно, этим постановлением определено в двухмесячный срок разработать три документа – По-



К. Новодережкин
и И. Пальчун

рядок рассмотрения обращений операторов по вопросам установления цен, Порядок установления цен, Методику расчета экономически обоснованных затрат. Вместе с тем постановление вступает в силу с 01.01.06, и уже принято решение о том, что Федеральная

двухпроводному аналоговому стыку телефонной сети связи общего пользования».

■ **Выдача и прекращение действия сертификатов соответствия при проведении обязательной сертификации средств связи (ст. 42):** Постановление Правительства РФ № 214 от 13.04.05 «Об утверждении Правил организации и проведения работ по обязательному подтверждению соответствия средств связи».

■ **Оказание услуг связи (ст. 44):** Постановления Правительства РФ – № 222 от 15.04.05 «Об утверждении Правил оказания услуг телеграфной связи», № 310 от 18.05.05 «Об утверждении Правил оказания услуг местной, внутризоновой, междугородной и международной телефонной связи»*, № 328 от 25.05.05 «Об утверждении Правил оказания услуг подвижной связи»*; Приказ Мининформсвязи № 64 от 01.06.05 «Об утверждении Порядка ведения операторами связи раздельного учета доходов и расходов по осуществляемым видам деятельности, оказываемым услугам связи и используемым для оказания этих услуг частям сети электросвязи».

■ **Вызов экстренных оперативных служб (ст. 52):** Постановление Правительства РФ № 894 от 31.12.04 «Об утверждении перечня экстренных оперативных служб, вызов которых круглосуточно и бесплатно обязан обеспечить оператор связи пользователю услугами связи, и о назначении единого номера вызова экстренных оперативных служб».

■ **Оплата услуг связи (ст. 54):** Приказ Мининформсвязи № 64 от 01.06.05 «Об утверждении Порядка ведения операторами связи раздельного учета доходов и расходов по осуществляемым видам деятельности, оказываемым услугам связи и используемым для оказания этих услуг частям сети электросвязи».

■ **Универсальные услуги связи (ст. 57):** Постановление Правительства РФ – № 241 от 21.04.05 «О мерах по организации оказания универсальных услуг связи», № 242 от 21.04.05 «Об утверждении Правил государственного регулирования тарифов на универсальные услуги связи».

■ **Оператор универсального обслуживания (ст. 58):** Постановление Правительства РФ № 248 от 22.04.05

СОБЫТИЯ

служба по тарифам будут устанавливать цены ориентировочно на уровне тех, которые действовали до этого момента.

И. Пальчун: В 2005 г. операторы заключали договоры с межрегиональными компаниями по тарифам, опубликованным в прейскуранте МРК. Много жалоб на то, что тарифы завышены. Ситуация будет сохраняться ровно до момента, когда для каждого «существенного» оператора будут установлены цены Россвязнадзора. До этого операторы юридически вправе определять цены самостоятельно, что сейчас и происходит. После утверждения соответствующих методик будет произведен расчет цен. С момента их установления любая сторона, участвующая в договоре, будет вправе требовать установления именно этих цен.

– С какого момента взаимодействия операторы должны будут рассчитываться по пропуску трафика?

И.П. До вступления документов в силу операторы вправе самостоятельно устанавливать цены и выбирать систему тарификации на точку подключения, на соединительные линии, трафик. Сейчас эти вопросы решаются операторами на основе взаимной догово-

ренности. С 1 января вступает в силу Постановление Правительства РФ № 161 от 28.03.05 «Об утверждении Правил присоединения сетей электросвязи и их взаимодействия» – взаимодействующие операторы будут обязаны вести учет трафика по времени. Ориентировочно с апреля будет



введена «твердая» единица тарификации – за секунду, а не какая-либо иная.

– Будет ли в ближайшее время разработан типовой договор о присоединении и взаимодействии сетей электросвязи, исключающий свободное толкование требований нормативных правовых актов?

К.Н. Каждый договор является индивидуальным, и пока, по мнению Мининформсвязи, типовой договор разрабатывать нецелесообразно. Возможно, появятся общие методические рекомендации.

– Оператор местной сети в соответствии с лицензией обязан заключать с абонентом договор на предоставление услуг местной телефонной, зоновой, междугородной и международной связи. Что делать в ситуации, когда оператор дальней связи предлагает клиенту свой договор?

К.Н. Если между операторами местной и дальней связи существует агентское соглашение, то от имени обоих оператор местной связи заключает договор с абонентом. Вступление в силу новых нормативных актов вовсе не означает, что с 1 января со всеми физическими лицами в стране будут перезаключаться договоры. Здесь будет работать механизм конклюдентных действий. А вот с юридическими лицами договоры будут перезаключаться.

– Если по агентским договорам с абонентами имеется какая-то ясность, то по взаиморасчетам операторов зоновой и дальней связи – одни вопросы.

К.Н. С этим нельзя не согласиться. Вероятно, только когда будет наработан некоторый опыт и «набиты шишки», решать проблемы станет легче.

*Лилия ПАВЛОВА,
С.-Петербург–Москва*

Как будем жить по-новому?

«Об утверждении Правил проведения конкурса на право оказания универсальных услуг связи».

■ **Резерв универсального обслуживания (ст. 59):** Постановление Правительства РФ № 243 от 21.04.05 «Об утверждении Правил формирования и расходования средств резерва универсального обслуживания».

■ **Возмещение убытков, причиняемых оказанием универсальных услуг связи (ст. 61):** Постановление Правительства РФ № 246 от 21.04.05 «Об утверждении Правил возмещения операторам универсального обслуживания убытков, причиняемых оказанием универсальных услуг связи».

■ **Обязанности операторов связи и ограничение прав пользователей услугами связи при проведении оперативно-розыскных мероприятий и осуществлении следственных действий (ст. 64):** Постановление Правительства РФ № 538 от 27.08.05 «Об утверждении Правил взаимодействия операторов связи с уполномоченными

государственными органами, осуществляющими оперативно-розыскную деятельность».

■ **Приоритетное использование сетей связи и средств (ст. 66):** Постановление Правительства РФ № 895 от 31.12.04 «Об утверждении Положения о приоритетном использовании любых сетей связи и средств связи во время чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера».

■ **Перемещение оконечного оборудования через таможенную границу Российской Федерации (ст. 71):** Постановление Правительства РФ № 5 от 05.01.05 «Об утверждении перечня оконечного оборудования, перемещение которого через таможенную границу РФ осуществляется без получения специального разрешения на ввоз, и правил использования оконечного оборудования, ввезенного через таможенную территорию РФ».

**Подготовлено по материалам
ОАО «Гипросвязь С.-Петербург»**

Три измерения биллинга, или Второе дыхание на гребне новой волны

OSS BSS
Telecom Forum



Биллинговая индустрия обозначила свои основные грани, которые условно можно свести к понятию «ЗК» – клиент, конвергенция, конкуренция. Директор по продажам компании «Беркут» В. Филиппев, говоря о «втором дыхании» форума, связал эту тенденцию с двумя факторами.

Во-первых, с некоторых пор на российском рынке «играть в биллинг» стало довольно сложно, поскольку круг участников сформировался несколько лет назад. Однако открылся рынок СНГ. Это контакты с новыми операторами, решение новых задач, реализации новых подходов. Перспективы пространства СНГ весьма воодушевляют разработчиков биллинга. «СНГ-вектор» развил менеджер по работе с ключевыми клиентами компании ComArch А. Кулис, рассказав об открытии в минувшем году новых представительств во Львове и Вильнюсе: «Системы, которые популярны и востребованы на Западе, мы стараемся предлагать и на российском рынке, и на рынке СНГ». Компания подписала контракты с операторами Украины, Казахстана... Таким образом, рынок клиентов в СНГ стал рынком притяжения внимания разработчиков ПО для телекоммуникаций. Их волнуют и потребности клиентов их клиентов, т.е. конечных потребителей услуг. Отсюда – отдельный блок докладов, посвященных CRM-решениям. Так, начальник группы CRM отдела новых технологий ЗАО «Петер-Сервис» А. Полунов, представляя управление контактами с клиентами как инструмент CRM-стратегии, особое значение придал пер-

VI Международный форум «BILLING. IT Telecom», состоявшийся в первой декаде декабря в Москве, вышел на качественно новый уровень. Оставаясь традиционным по форме (выставка–конференция–круглые столы), главное «биллинговое» мероприятие года наполнилось новым содержанием, отражающим реалии ИКТ-рынка России и СНГ.

сонифицированному подходу к обслуживанию. Руководитель направления продаж CRM-решений компании «Наумен» В. Кадников рассказал о комплексных решениях для управления работой с клиентами в телекоммуникационных компаниях с учетом особенностей бизнеса операторов и сервис-провайдеров, обуславливающих необходимость поддержания уровня лояльности клиентов на максимально высоком уровне.

Вторая причина наращивания «новой волны» – реально происходящая конвергенция услуг и технологий. «Сегодня операторы связи переходят от теоретических моделей к практике внедрения конвергентных систем. Для разработчиков это стало еще одним "драйвером" участия в форуме», – считает В. Филиппев. Практически все основные поставщики систем расчетов предлагали конвергентные решения, что, как правило, подкреплялось сообщениями на конференции и в презентационной секции. Так, о конвергентном биллинге сделали специальные доклады А. Субчев (СВОSS), В. Фрейкман («Протей»), А. Гринберг (Comverse), А. Загордонец («Беркут»), Д. Кривенко («Илотех»). Впрочем, конвергентный биллинг стал и гвоздем программы круглого стола о конвергенции prepaid- и postpaid-технологий, проведенного в рамках III Международной конференции «Биллинговые и препейд-системы для операторов сотовой связи», которая прошла в дни форума.

На конвергенции услуг и связанных с ней задачах в области OSS сфокусировала свое внимание Lucent Technologies. Вопросы эксплуатации сетей следующего поколения и предоставления услуг в NGN – предмет интереса директора отдела профессиональных услуг в области систем поддержки эксплуатационных процессов (OSS/BSS) Lucent Worldwide Services в России и СНГ Н. Якуба, а экономичное управление конвергентными сервисами и сетями – директора по развитию бизнеса OSS/BSS в регионе EMEA О. Брэйндонкса, представившего

программный комплекс систем поддержки эксплуатации OSS VitalSuite(r).

По мнению разработчиков ПО для телекоммуникаций, стремящихся предвидеть завтрашние потребности своих клиентов, в конвергентной среде одним из ключевых станет вопрос защиты от мошенничества. В своей экспозиции IBS сделала акцент на системе обнаружения мошенничества и анализа потерь доходов оператора – COMAP. Решение ориентировано на операторов транзитной, мобильной, фиксированной связи и позволяет решать как внутренние проблемы оператора (некорректная работа оборудования, ошибки в тарификации и биллинге), так и внешние, связанные с негативным поведением абонентов и присоединенных операторов (мошенничество, несанкционированный доступ в сеть и т.п.). А компания Amdocs представила комплексное модульное программное обеспечение CRM, OSS и BSS для быстрого внедрения IPTV-сервисов, полагая, что именно это направление будет активно осваиваться российскими операторами в ближайшие годы.

Очевидно, что специализированная выставка сводит в единый круг жестких конкурентов. Но похоже, что плотное соседство на небольшой выставочной площадке Центра международной торговли не только не смущает, но даже радует участников форума. Вице-президент Ассоциации СВОSS Е.В.

Корнеев:

«Царя-

щая

на

фору

ме

атмосфе

ра конку

ренции – за

лог успешного

развития ИКТ-

отрасли в России».

Лилия ПАВЛОВА

MTU-Интел
Центел
ИАС
Synterra Ural
используют

Naumen Service Desk

система автоматизации службы поддержки клиентов

Ведущие операторы связи и сервис-провайдеры используют решения NAUMEN

NAUMEN
разработка программного обеспечения
www.naumen.ru
(495) 737-72-33

СОБЫТИЯ

«Не слышно шума городского» в городке ВКСС-2005

Что ни говори, а глобальный информационный обмен подтачивает мало-помалу выставочное движение. Новость, дебют, технологическую или бизнес-сенсацию и даже гораздо более скромный информационный повод трудно приберечь до торжественных фанфар – велик соблазн донести его до мира пусть на три дня, но пораньше.



8-я Международная выставка ведомственных и корпоративных информационных систем, сетей и средств связи не стала исключением и не могла похвастать наплывом гостей, несмотря на более чем удачное место – Гостиный Двор в центре Москвы и самое активное время делового сезона – первая декада декабря.



Поредели и ряды жителей города ВКСС – против 185 экспонентов в 2004 г. не более 160 в нынешнем (с учетом 20 стендов СМИ), пик пришелся на 2003 г. Не прибыло полку операторов, сильно поредели ряды защитников информации, от чего, признаться, пострадала и конференционная программа выставки. Зато повеял свежий ветер – салон «Энергоком-2005» в рамках основной экспозиции, адресованный

специалистам, отвечающим за энергетическое обеспечение министерств, ведомств, организаций. Думается, в городе ВКСС мог бы появиться новый если не проспект, то хотя бы квартал печати – 20 экспонентов-СМИ к тому располагают.

ПЛОЩАДЬ ОПЕРАТОРОВ брала не числом зданий-стендов, а церетелевской монументальностью и значительностью для жителей городка ВКСС: всем дает возможность жить и работать. Быть может, эти обстоятельства и не располагали к информационной открытости операторов ведомственных сетей или хотя бы к осведомленности стендистов, иные из которых на выставке сетей и средств связи не готовы были рассказать о телекоммуникационных и IT-проектах своей компании, а отсылали всё больше к партнерам.

Стоит признать, партнеры, как правило, проявляли компетентность. На стенде Центробанка были представлены корпоративный портал Интранет, предназначенный для автоматизации информационного обеспечения и взаимодействия между сотрудниками различных подразделений и филиалов банка (проект выполнен компанией IBS как типовое решение, адаптированное к потребностям банка, – аналоги порталных решений можно наблюдать в МЭРТе и Минобразования), и также транс-

портная система электронных расчетов (проект Hewlett-Packard).

В состав корпоративного портала Интранет, который создается в течение трех лет, включено более 60 информационных ресурсов, доступ к нему имеют все структурные подразделения Банка России (более 11 тыс. пользователей, из них тысяча ежедневных). «На текущий момент в Банке России представлено более 5 тыс. информационных ресурсов, которые функционируют на базе различных информационных систем, различных информационных технологий и т.д. Интранет-проект показыва-

ет стремление Банка России унифицировать и собрать воедино все разрозненные информационные ресурсы, – рассказал А.А. Савельев, замдиректора департамента по работе с банковскими структурами компании IBS. – В программной части решения, которая предоставляет персонализированный доступ из единой точки ко всем информационным ресурсам, мы наряду с технологиями Hewlett-Packard используем порталное решение компании IBM, которое является как бы одним из корпоративных стандартов Банка России.



На площади операторов



Соответственно информационные ресурсы интегрированы в порталную среду и предоставляются на базе единого интерфейса, удобного всем пользователям. Телекоммуникационная часть проекта представляет собой так называемые репликации статического контента по всей территории России на базе телекоммуникационных узлов, где «сходятся» несколько регионов и через которые они общаются с Москвой».

Транспортная система электронных расчетов Банка России является защищенным отказоустойчивым решением по передаче платежной информации и платежных документов на территории России. Вычислительные центры, расположенные в Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде, обрабатывают платежную информацию со всей страны. При этом система перераспределяет и балансирует нагрузку между двумя ВЦ. Катастрофоустойчивость, надежность и безопасность при прохождении документов по каналам связи и при хранении – такие свойства электронного транспорта Банка России в исполнении НР выделяют специалисты.

Спутниковый оператор подвижной связи «ГлобалТел» предложил новое решение для труднодоступных районов на базе терминала RAU Qualcomm GSP2800 и мини-АТС «Максиком МР 16Т» (3 x 6 портов) – раздельное предоставление служебного и «социального» трафика с использованием любых типов телефонов. Новый сервис, ориентированный на банки, основан на введенной недавно в сети Globalstar услуге «закрытая группа пользователей пакетной ПД», способной обеспечить закрытую связь между отделениями банков и центральным офисом, банкоматами и терминалами продаж по карточкам. Решение базируется на терминалах GSP2800, GSP1600 и модемах GSP1620. Предоставление телефонии одновременно с ПД по физически изолированному каналу с использованием фиксированных IP-адресов спутниковых терминалов и модемов значительно снижает стоимость системы телефонной связи «ЦО банка – сеть удаленных отделений банка».

ОСТАНОВКА НА ПРОСПЕКТЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОСТАВЩИКОВ ОБОРУДОВАНИЯ. На стенде «ИскраУралТЕЛ» демонстрировался медиапортал, который позволяет предоставлять и использовать различные сервисы для мобильных и фиксированных абонентов. Новинка в продажу еще не поступала, цены не имеет, но готовится к испытаниям на сети МВД в родном Екатеринбурге. «Программный комплекс, интегрированный в нашу станцию, и сказку



А.В. Кузнецов: («ИскраУралТЕЛ»)

приятным женским голосом на ночь по телефону почитает, и при ДТП Правила дорожного движения воспроизведет», – шутит А.В. Кузнецов из отдела продаж корпоративных сетей «ИскраУралТЕЛ». На ведомственной службе медиапортал предоставит информацию о структуре и работе предприятия, воспроизведет текст должностных инструкций, может использоваться и как система оповещения о совещании у руководства (заодно поможет отказаться или

согласиться), и как сервер записи голоса, а что особенно важно – слушается голосовых команд. Еще одно мультимедийное решение на стенде по содействию представлял «Искрателинг-сервис»: D.E.S (Digital Entertainment Solution) ориентировано на гостиничный и туристический бизнесы и предназначено для развлечений – управления высококачественными интерактивными и мультимедийными ТВ-услугами, но может быть использовано и в здравоохранении. Еще один экспонат 2005 года рождения – малая учрежденческая АТС-160 на 160 аналоговых или 80 цифровых абонентов, 40 евро за порт (ее предшественница – SI2000 АТС 320). Установлена в МВД, имеет «защиту от дурака», на нее можно вывести пожарную и охранную сигнализацию.

Отечественный разработчик и производитель «Зелакс», чье оборудование установлено на крупнейших ведомственных сетях страны, приурочил к выставке выход на рынок нового устройства TDMoP. Шлюз MM-104 предназначен для передачи трафика TDM по сетям с коммутацией пакетов, с его помощью можно передавать одновременно до четырех потоков G.703/E1 и высокоскоростной канал Ethernet. Компаниям с территориально распределенной структурой шлюз позволяет отказаться от аренды выделенных линий E1 и при этом использовать все возможности современных АТС. Владельцам беспроводных каналов с Ethernet-окончаниями

CRONYX

- Передача четырех или шестнадцати каналов E1 через одно или два оптических волокна
- Одномодовое или многомодовое волокно
- Расстояние до 170 км
- Соответствие стандартам МККТТ G.703, G.742, G.823, G.955
- Наличие моделей с цифровым портом Ethernet 10/100BaseT или V.35 / RS-530 / RS-232 / X.21
- Локальный и удаленный шлейфы
- Встроенный измеритель уровня ошибок (BER-тестер)
- Порт RS-232 для мониторинга и управления
- Удаленное управление SNMP
- Аварийная сигнализация («сухие контакты»)
- Настольное и каркасное (1U) исполнение
- Встроенный блок питания от сети или батареи

КБ Кроникс: 123060,
 Москва, ул. Маршала Соколовского, 4.
 Тел./ факс (095) 742-1771
 info@cronyx.ru, www.cronyx.ru

ОПТИЧЕСКИЙ МУЛЬТИПЛЕКСОР FMUX



СОБЫТИЯ

ММ-104 позволяет передавать TDM-трафик с минимальными финансовыми затратами. Операторам связи новое оборудование даст возможность предоставлять высокодоходные услуги выделенных линий E1. Шлюз TDMoP ММ-104 имеет встроенный четырехпортовый Ethernet-коммутатор 10/1000Base-Tx с поддержкой VLAN и в зависимости от конфигурации может быть оснащен двумя или четырьмя портами G.703/E1.

Новинки производства 2005 г. – оптический мультиплексор ГМ-1-Л8, оптический модем-мультиплексор ГМ-1-М2, модем для аналоговых систем М-АСП-ПГ-2. «Зелакс» не скрывает своего «ветерана» – конвертер интерфейса, разработанный более десяти лет назад, но и по сей день используемый для подключения оборудования с синхронным и асинхронным интерфейсами к каналобразующей и специальной аппаратуре.

Постоянный участник выставки – «Самарская оптическая кабельная компания» – в отчетном 2005-м увеличила объем продаж на 8% и предложила рынку новые сорта «изюминки» продукции (по выражению представителя завода С.Г. Федосеева) – самонесущие кабели. Диэлектрический кабель марки ОКЛЖ на 3,5 кН – «универсальный солдат»: не менее четверти века сможет служить и в воздушном пространстве (с минимальными дополнительными нагрузками на опоры), и с готовностью уйдет под землю. Аналогичный кабель с допустимыми растягивающими нагрузками 40 кН и более с двумя



Новинки пермского «Мориона» – маршрутизатор МКС-01, блок размножения сигналов синхронизации РСС-11, пульт цифровой связи – проходят испытания на российских железных дорогах

НТЦ «НАТЕКС» имеет обыкновение приходить на ВКСС с новыми продуктами. В этом году наиболее широк спектр мультиплексоров. Так, платформа MSTP пополнилась мультиплексором FOM16L2 для передачи IP-трафика. А устройство серии A155 (SDH) обогатилось моделью A155RW, созданной специально для применения на железных дорогах: реализованы функция getiming и практически все специфические требования к управлению телекоммуникационным оборудованием в железнодорожной отрасли. Интересны последние версии системы передачи MEGATRANS-4 (для замены аналоговых систем K-60) с новыми функциями выделения/добавления и подключения каналов данных, а также серия устройств BWA Nateks-Multilink (802.16a и 802.16-2004), работающая в диапазоне 2,4 и 3,5 ГГц.

ГК «Информтехника» традиционно работает на рынке ВКСС. В дни проведения выставки стали известны результаты тендера на поставку оборудования единой сети цифровой транкинговой связи на базе TETRA в Калининградской области – победила «Информтехника». Сеть будет обслуживать все заинтересованные ведомства области: службы спасения, скорой помощи, городского хозяйства, силовые структуры.

Новое решение компании – коммутатор ручного обслуживания на базе

ПК – объединяет в одном программно-аппаратном комплексе алгоритмы работы телефонистов на железных дорогах, энергетиков и военных. Он дополнен современными функциями компьютерной телефонии, повышающими надежность связи. Его интеграция с системами «МиниКом DX-500» ведет к сокращению обслуживающего персонала и затрат. Сотрудничество с РЖД – еще одна традиция компании. Совместно с отраслевым институтом ВНИИ-АС «Информтехника» разрабатывает концепцию построения IP-сетей, которая вскоре будет проверена на Московской железной дороге.

Интересное решение – система передачи телеметрической информации на основе радиотехнологий DECT и TETRA – ориентировано на транспортные сети, в том числе и топливно-энергетические.

Среди продуктов Siemens выделялась профессиональная диспетчерская система PDS на базе конвергентной системы HiPath 4000 v 2.0 с использованием платформы CAP (Common Application Platform), разработанная российскими специалистами компании, которая обеспечивает оперативное взаимодействие диспетчерских служб в режиме реального времени. Решение позволяет эффективно управлять сетевой инфраструктурой предприятия с помощью сенсорного экрана, не прибегая к набору номера. А чтобы эффективность труда была еще выше, Siemens предлагает дополнить ее универсальной системой обмена сообщениями HiPath Xpressions, которая обеспечивает доступ к различным видам информации в режиме реального времени независимо от вида связи, типа абонентского устройства и местоположения пользователя.

В арсенале новинок КБ «Кроникс», разработчика и производителя оборудования для цифровых сетей передачи данных, – мультиплексор E1-XL-IP, работающий по технологии E1-over-IP и предназначенный для передачи каналов E1 по пакетным сетям. В мультиплексоре реализованы технологии обнаружения голосовой активности (Voice Activity Detect) и Discontinuous Transmission. Для сжатия голоса используется код G.726. Все это позволяет радикально снизить трафик в канале IP.

Модифицированы выпускавшиеся ранее оптоволоконные мультиплексоры FMUX-4/8/16-E1. Теперь в них



На стенде «Бизнесмедиа» – оборудование и решения для аудио- и видеоконференцсвязи от компаний Poluscom, Sony и др.

слоями арамидных нитей, разделенными полиэтиленовыми оболочками, способен противостоять обледенению и ветру на больших пролетах. Он создан СОКК в сотрудничестве с «Электросетьпроект» и ВНИИЭ.

применяются новые модули, позволяющие передавать по одному оптическому каналу несколько потоков E1 и трафик локальной сети Ethernet (100 Мбит/с). Мультиплексоры могут объединяться в кольцо по одному волокну (вход одного мультиплексора соединяется с выходом другого – по кругу), что позволяет каскадировать мультиплексоры с разным количеством интерфейсов E1 и постепенно наращивать количество потоков E1, передаваемых по одной оптической линии (максимум 44 потока E1).

Выставка показала, что радиорелейное оборудование не теряет своей ниши на рынке и постоянно модернизируется. К примеру, **Государственный Рязанский приборный завод** модернизировал свое РРО «Перевал» (диапазон частот – 36–37 ГГц) и вывел в свет новинку – цифровое оборудование «Струна» (диапазоны – 7, 8, 15 ГГц; пропускная способность каналов – 9,6; 115,2; 2048 кбит/с), которое предназначено для организации внутризональных, местных, технологических сетей телефонной связи и передачи данных, а также позволяет строить многопролетные РРЛ любой протяженности.



Б.Г. Штерляев и гл. конструктор АСУ «Радияна» М.А. Мах

Ведущий на северо-западе России разработчик и производитель радиорелейных станций «Радиян» экспонировал новое поколение высокоскоростных РРС диапазоном частот 4–23 ГГц (STM-1, скорость передачи информации – 2–155 Мбит/с), обогащенное современными технологиями сжатия, мультиплексирования, передачи аналоговой и цифровой информации. Релейки «Радиян» с порядковыми номерами 4–8 уже запущены в серийное производство и нашли первых потребителей в ФСО, спецслужбах, Воронежском РТПЦ, «Ростелекоме», странах СНГ.



«Центр речевых технологий» подтверждает свое название и выводит в свет новое поколение уже известных устройств: «Гном Р» (на фото) – дорогой (\$850–960), но очень маленький (12 x 7 x 5 см) и высокопрофессиональный стереофонический диктофон (запускается по таймеру и по акустическому сигналу); «Незабудка II» – многоканальная система записи, регистрации и архивирования звуковых сигналов для МВД, МЧС, ГО, call-центров.

Жаль, если предприятие все же заменит красивые и оригинальные русские названия своих изделий на англоязычные «благозвучные» банальности.



Системная интеграция отечественного оборудования

- Волоконно-оптические мультиплексоры;
- Аналого-цифровые мультиплексоры;
- Радиорелейные станции (7..40 ГГц; 150/400 МГц);
- Цифровые учрежденческие АТС;
- Коммутаторы цифровых потоков;
- Оптические модемы и DSL - модемы;
- Аппаратура уплотнения абонентских линий;
- Оборудование бесперебойного электропитания;
- Оптические и электрические кроссы;
- Шкафы и стойки;
- Контрольно-измерительные приборы.

Заводские цены, рассрочки платежей.
Опытная эксплуатация оборудования.
Монтаж и пусконаладка лицензированы.
Поставки по России и СНГ.

В нашем опыте работы - гарантия успеха Вашего проекта и эффективного использования средств.

 **оптимальные коммуникации**
связующее звено®

ЗАО «Оптимальные Коммуникации»
105264, г. Москва, ул. 7-я Парковая, 28
Служба продаж: (495) 730-61-61, com@oc.ru
Служба технического консалтинга: (495) 730-62-62, tech@ocru
Факс: (495) 730-64-64

www.oc.ru

СОБЫТИЯ

«В Японии, стране небольшой, 70% линий связи построено на релейном оборудовании, несмотря на сильное развитие оптики. В России, при наших-то необъятных просторах, сам Бог велел ставить релейки. Для ведомственных линий такая схема применяется: кладется оптика, а в резерв ставятся РРЛ, – рассказывает замдиректора ЗАО «Радиян» Б.Г. Штерляев, а в ответ на вопрос «Что влияет на спрос?» сетует: – Чтобы купить такую станцию, потребителю надо оформить 20–25 документов. И не дай Бог где-то ошибиться – документы придут обратно. Затянутые разрешительные процедуры сильно тормозят бизнес».

ОСТАНОВКА НА ПРОСПЕКТЕ СИСТЕМНЫХ ИНТЕГРАТОРОВ. **CompTek** представлял новейшие и «классические» решения в области корпоративной телефонии и ПД. В их числе предназначенный для малого и среднего бизнеса коммутационный сервер Alcatel Omni PCX Office. Это не только АТС с поддержкой IP-телефонии, DECT, голосовой почты и всего традиционного телефонного сервиса, но и сервер, позволяющий построить локальную вычислительную сеть в офисе; последняя версия ПО для Omni PCX позволяет создавать call-центры. Эволюционное продолжение знаменитой линейки Definity – третья версия Avaya Communication



Manager (CM 3.0). Продукт ориентирован на работу в телефонных и IP-сетях и содержит функционал, предназначенный для сохранения работоспособности отдельных узлов распределенных телефонных систем при разрушении транспортной сети.

«Информационная Индустрия» сделала упор на реальные проекты создаваемых и запущенных с ее помощью сетей различного типа. Один из них – первый проект компании в области спутниковой связи на базе оборудования ViaSat. Терминалы LinkStar

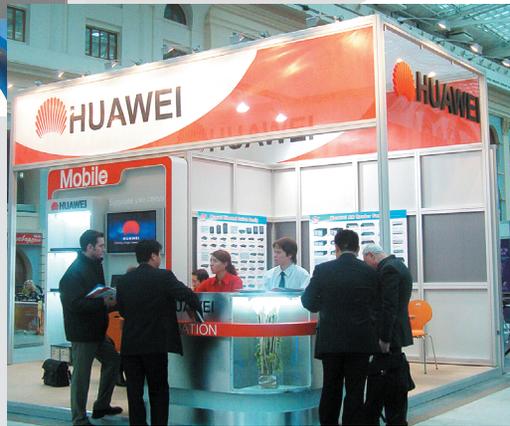


и LinkWay станут узлами доступа в Интернет для администрации г. Нягань. Система подземной радиосвязи «Талнах» построена на основе излучающего кабеля («Норильский Никель»). Технология базируется на применении коаксиального радиочастотного кабеля с отверстиями во внешнем проводнике, благодаря которым электромагнитное поле существует и снаружи кабеля, обеспечивая функции и передающей линии, и приемопередающей антенны. Сеть технологической радиосвязи обеспечивает общешахтное аварийное оповещение, позиционирование персонала и подвижных объектов, ПД для управления технологическим оборудованием, полностью соответствия российским требованиям к взрывозащищенному оборудованию.



«Оптимальные коммуникации», связующее звено между отечественными производителями и отечественными же сетями связи, делили стенд с петербургской компанией МТА и в числе других экспонатов представляли ее новинку – вариант исполнения известной АТС М-200 на 32 абонента. По информации представителя «Оптимальных ком-

муникаций» В.М. Стрелкова, станция уже запущена в производство и доступна в продаже (стоимость комплекта оборудования около 41 тыс. руб.), представляет интерес для небольших операторов, офисов, дачных поселков, поскольку «за небольшую цену предоставляет абонентам простейшие функции». Среди других новинок 2005 г. в каталоге «ОК» – мультиплексоры «Русской



телефонной компании» с ударным русским названием «Супергвоздь» и угрожающим – «Акула», а также цифровые системы передачи пермского НТЦ «Симос», мультиплексоры «Борисоглебских систем связи», «Мориона» и др.

Дистрибьютор **Winncom Technologies** демонстрировал Wi-Fi-оборудование компании BelAir Networks, которое производилось для ВМС США, а для российского потребителя и российских температурных условий, по словам регионального представителя Winncom в России и СНГ В. Кияйкина, имеет выгодное соотношение «цена-качество». В линейке продуктов Proxim Wireless – новое широкополосное беспроводное решение Oginoso AP-4000M (одновременная работа в двух диапазонах частот – 4,9 и 2,4 ГГц), предназначенное для мобильной компьютерной диспетчеризации служб экстренного реагирования и для городских Wi-Fi-сетей; pre-WiMAX-оборудование Tsunami (диапазон частот 2,4 и 5 ГГц), которое может быть использовано для доставки критически важной информации (например, медицинских данных и видео) во время ЧП, для связи разных корпусов организаций без аренды кабеля, для доступа в Интернет транспортных хозяйств.

**Наталья КИЙ,
Галина БОЛЬШОВА**

СИСТЕМЫ OSS/BSS ОТ HP — КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ОПЕРАТОРОВ



Воспользуйтесь 10-летним опытом специалистов в области интеграции и разработки OSS/BSS-решений от HP. Применяя передовую методологию HP ISM*, вы сможете существенно оптимизировать процессы эксплуатации вашей сети, а следовательно, увеличить доходы от вашего бизнеса.

* Построено в соответствии с рекомендациями eTOM NGOSS.



(495) 797-3-797

www.hp.ru



В заботах о сельской связи

Перспективы развития связи на селе стали предметом обсуждения научно-технической конференции, организованной Ассоциацией отечественных производителей и потребителей радиорелейных систем связи – АПОРПС (Москва, 24 ноября). К сожалению, приходится признать, что тема эта, несмотря на включение ее в федеральные целевые программы «Социальное развитие села до 2010 года» и «Электронная Россия», по-прежнему актуальна. Программы программами, но в последние несколько лет количество населенных пунктов в стране, лишенных какой-либо связи, держится на одном уровне (по данным Мининформсвязи, 46 тыс. на начало 2005 г.).

Ассоциация не стала «замыкаться» на радиорелейной связи и привлекла участников смежных рынков, чьи решения достаточно эффективны и экономичны для села. В результате спектр возможных к применению технологий пополнился спутниковыми и беспроводными стандартами DECT, pre-WiMAX и WiMAX.

В работе конференции приняли участие более 90 специалистов из 58 организаций, представители Мининформсвязи, Россвязи, Минобороны. С новинками оборудования для сельской связи слушателей познакомили отечественные производители: ПКП «БИСТ» (г. Чистополь, Татарстан), «Борисоглебские системы связи», «Сельсофт» (г. Шахты Ростовской области), МЦ «Фобос» (Москва) и «Сеть+Сервис» (Москва). Опытом практической телефонизации сельских территорий поделились представители «ЦентрТелекома» и АО «Телеком», компаний «ГлобалТел» и Gilat.

Однако председатель АПОРПС **Л.И. Брусиловский** считает, что, несмотря на отдельные удачные проекты по обеспечению связи удаленных и сельских районов, внимания этой проблеме уделяется недостаточно. Здесь необходимы усилия и регулятора рынка (для устранения проблем частотных назначений), и непосредственно отвечающего за решение этой задачи Минсельхоза, и российских производителей. Очевидно, что требования к оборудованию для российских условий (работа при -60°C) могут обеспечить лишь отечественные разработчики, которым принадлежит сегодня 20% российского рынка РРЛ. Бюджетные средства, выделенные на сельскую связь по федеральной программе в 2005 г., невелики (50 млн руб.), поэтому

удельная стоимость на абонента в \$300, достижимая при использовании отечественных РРС «Флокс-Лайт», становится привлекательной для сельской связи цифрой по сравнению с \$500–600 (по данным ОАО «Ленсвязь») для проводных линий и около \$500 для MPT-1327 (по данным ОАО «ЦентрТелеком»).

По мнению **А.А. Плотнокова** (НИИР), текущая ситуация с частотными назначениями для объектов связи с РЭА очень непростая: нет полного набора документов, определяющих техни-



Ю.Б. Зубарев и Л.И. Брусиловский убеждены: без консолидации усилий быстрого развития сельской связи ждать не приходится

ческие требования для РРС, а деньги на создание нормативной базы в бюджете Мининформсвязи не предусмотрены. Он справедливо полагает, что такая документация необходима, однако ее разработка сегодня целиком зависит от участников рынка, в том числе и присутствующих на конференции.

Решения на базе DECT избавлены от «частотных страданий», но имеют ограниченную дальность (до 12 км) и низкую скорость в штатном режиме (7,8 кбит/с). По словам **А.А. Волкова** («Информтехника и Промсвязь»), с появлением на этом рынке отечественных производителей удельная стоимость на абонента в 2005 г. снизилась до \$200 против \$400 в 2001 г. и \$800 в 1997., но оборудование, обеспечивающее комплексную передачу голоса и данных, все еще достаточно дорого.

Широкополосные решения для более удаленной связи (pre-WiMAX или VSAT) еще дороже, хотя их пригодность для обеспечения современными мультимедийными сервисами труднодоступных районов бесспорна.

Но наибольшую озабоченность участников конференции вызвала даже не стоимость оборудования, а «регуляторно-нормативное состояние» отрасли. Председатель конференции, членкорр. РАН **Ю.Б. Зубарев** считает, трудности с выделением частот сдерживают развитие рынка, а отсутствие нормативных правовых актов, которые должны быть приняты в развитие Федерального закона «О связи», может привести к «коллапсу».

Конференция поручила АПОРПС выйти в Мининформсвязи с предложением о разработке руководящих документов на проведение тендеров на поставку оборудования и выполнение работ в рамках

федеральных программ совместно с профессиональными ассоциациями в области связи. Участники встречи считают необходимым активное участие РАН совместно с АПОРПС в координации деятельности по разработке нормативной документации по сертификации беспроводных систем связи, поскольку «конкуренция цен» без сертификации функций ведет к снижению технического уровня сетей и, по сути, к обману потребителя.

В решении записано и еще одно поручение АПОРПС: обратиться в Мининформсвязи с предложением о выделении для сельских беспроводных систем связи специальной полосы частот и определить для сельских и территориально удаленных местностей упрощенный порядок частотных назначений.

Галина БОЛЬШОВА

УТОЧНЕНИЕ. В статье «Кабельное ТВ присматривается к IPTV» («ИКС» № 11'2005, с. 28) оценка затратности бизнеса, в частности расходов на контент, приведенная из доклада Е.В. Мурги (ЗАО «Алкатель»), относится к услугам triple play в целом и к VoD в частности, а не к IPTV, как указано в статье.

Молдавии нужна своя «большая тройка»



Ведущая рубрики **О. ПАНКРАТОВА**,
аналитик агентства «iKS-Консалтинг»

Завершая цикл обзоров рынков сотовой связи стран СНГ, перенесемся на западную окраину Содружества – в маленькую Молдавию с населением 3,6 млн человек. С момента распада СССР здесь был отмечен самый продолжительный спад экономики и, по оценке Всемирного банка, самый высокий в Европе уровень бедности. К середине 1998 г. в республике наметилась некоторая финансовая и макроэкономическая стабилизация, однако августовский экономический кризис в России стал тяжелым ударом и для молдавской экономики, темпы роста которой резко замедлились. Улучшение обозначилось только после 2001 г., но даже при ежегодном росте экономики Молдавии в 8% на протяжении последующих пяти лет, по мнению экспертов Всемирного банка, к 2007 г. с бедностью будет сталкиваться как минимум каждый пятый житель страны.

По итогам 2004 г. Молдавия занимала седьмое место среди стран СНГ по уровню проникновения услуг сотовой связи, сервисами мобильных операторов в стране пользовались почти 23% населения. В первом полугодии 2005 г. проникновение выросло до 27%, а доходы от услуг сотовой связи в республике составили почти

7,4 млн; совокупная мобильная абонентская база впервые превысила фиксированную. На конец сентября прошедшего года количество мобильных пользователей в стране перевалило за миллион, а уровень проникновения превысил 28%.

Самым урожайным в истории мобильной связи Молдавии с точки зрения привлечения новых клиентов стал 2004 г.: каждый из двух основных операторов подключил к своим сетям больше абонентов, чем в совокупности они ежегодно привлекали в течение предыдущих трех лет. Общее количество пользователей выросло на 70%.

Львиная доля всех абонентов в республике пользуется услугами сетей двух GSM-операторов – **Voxtel** и **Moldcell**. Еще один оператор, работающий в стандартах CDMA-800 и CDMA-450, – «**ИнтерДнестрКом**» – оказывает услу-

ги сотовой связи в официально не признанной Приднестровской Молдавской Республике. Его доля – около 7% всей абонентской базы Молдавии. **Voxtel** привлек в свою сеть львиную долю мобильных пользователей Молдавии. Это первый сотовый оператор республики, который начал предоставлять услуги в октябре 1998 г. На конец III квартала 2005 г. компания обслуживала более 600 тыс. клиентов. Контрольный пакет акций **Voxtel** принадлежит компании **France Telecom**.

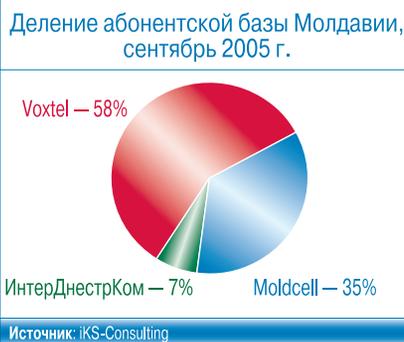
Moldcell работает с апреля 2000 г. В апреле 2003 г. **Fintur Holdings B.V.** приобрел 23% акций этого оператора у **Accent Electronic** (Молдавия), доведя свой пакет в **Moldcell** до 100% капитала. В настоящее время 58,55% **Fintur Holdings B.V.** принадлежит **TeliaSonera**. Другим владельцем холдинга является турецкий оператор **Turkcell**. Общая абонентская база **Moldcell** – более 350 тыс.

«**ИнтерДнестрКом**» – третий по величине оператор сотовой связи в стране, который изначально работал в стандарте CDMA-800, а с середины 2003 г. – в CDMA2000 (в том же диапазоне 800 МГц). В июле 2004 г. компания получила лицензию на CDMA-800 на всю террито-

рию страны (с возможностью перехода в CDMA-450). Однако вскоре после этого по запросу президента Молдавии В. Воронина конституционный суд республики признал постановление правительства неконституционным, и лицензия была отозвана. «**ИнтерДнестрКом**» все же начал предоставлять мобильные услуги в стандарте CDMA-450 на территории Приднестровья. По словам руководства компании, в настоящее время у нее 70 тыс. абонентов обоих стандартов. Лицензию на мобильную связь CDMA-450 правительство решило «разыграть» в тендере 1 июня 2005 г., а уже 10 июня Национальное агентство Молдавии по регламентированию в области электросвязи и информатики объявило об отзыве решения о конкурсе на предоставление третьей индивидуальной лицензии на оказание услуг в стандарте CDMA2000. Основанием послужил запрос генпрокурора республики от 3 июня. Кроме того, национальный оператор стационарной связи «**Молдтелеком**» планирует еще до наступления 2006 г. начать предоставление услуг фиксированной мобильной связи в стандарте CDMA на частоте 450 МГц.



По оценкам «iKS-Консалтинг», к концу 2005 г. общее количество абонентов сотовой связи в Молдавии должно было вырасти до 1,125 млн, а уровень проникновения – подняться до 31%. Стране явно не хватает третьего сотового оператора, который предоставлял бы мобильные услуги на всей территории республики. Об этом свидетельствует и замедление темпов роста в 2005 г.: по итогам 9 месяцев абонентская база в Молдавии выросла только на 25%. ●



календарь

14-15 марта 2006 г. МНТОРЭС им. А.С. Попова, Российская секция IEEE, Международная академия информатизации, КБ «Электрон», ГСПИ РТВ, ВЦ РАН и др. проведут в Москве **14-ю Всероссийскую научно-техническую конференцию «Современное телевидение».**

В работе конференции примут участие предприятия, фирмы, научно-исследовательские и проектные институты, учебные заведения, ученые и специалисты, занимающиеся разработкой, производством, эксплуатацией и распространением ТВ-оборудования, а также работающие в области создания ТВ-программ.

Предполагается рассмотреть вопросы теории и практики телевидения, применения ТВ в различных областях науки и техники.

Председатель оргкомитета конференции – руководитель секции «Телевидение, видеотехника и звукозапись» МНТОРЭС им. А.С. Попова, д.т.н., проф. Л.С. Виленчик.

Тел. (495) 924-0919,

т./ф. 924-6214, tv@org.citnet.ru

ВЫСТАВКИ, СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ

Дата и место проведения, организатор, телефон	Наименование мероприятия
06-09.02. Москва. КВЦ «Сокольники», MIDexpo: (495) 737-7479, ф. 145-5133, anastasia@midexpo.ru, www.cstb.ru	8-я международная выставка и конференция «Кабельное и спутниковое ТВ, широкополосный доступ, ТВ по IP-протоколу, ТВЧ, контент для сетей платного ТВ, спутниковая связь»
07-10.02. Москва. ВК «Крокус ЭКСПО», ВК «Защита ЭКСПО»: (495) 460-0510, ф. 467-5001, zexpo@proexpo.ru, www.tbforum.ru	Международный форум «Технологии безопасности»
13-16.02. Барселона. Informa. Telecoms & Media: (495) 101-1550, доб. 227	Конференция и выставка «The worlds leading mobile communications»
14-17.02. Омск. МВЦ «Интерсиб»: (3812) 252-520, 251-479	10-я специализированная выставка. «Индустрия безопасности. Связь. Электроника»
14-18.02. С.-Петербург. «ЛенЭКСПО», ВО «Рестэк»: (812) 320-9688, (495) 544-3831, ф. (812) 320-8090, (495) 181-6430, norwecom@restec.ru, www.restec.ru/norwecom	13-я международная выставка систем связи и телекоммуникаций «Норвеком-2006»
15-17.02. Москва. Международный центр конференций: maria.kovaleva@onconference.ru, www.onconference.ru	Конференция «Неделя информационных технологий в Москве»
15-17.02. Ростов-на-Дону. ВЦ «Экспо-Дон»: (8632) 670-433, 679-106, expo-don@aanet.ru	8-я специализированная выставка «ЭЛЕКТРО-2006». Электротехника и энергетика»
21.02. Москва. AH Conferences: (495) 967-3161, www.ahconferences.com	Всероссийская конференция «Мобильный контент. Тенденции. Инвестиции. Технологии»

V Международный Бизнес-форум

14 – 16 марта 2006г.,

Отель Рэдиссон САС Славянская, Москва, Россия



Важнейшее событие в бизнесе call-центров на территории России и СНГ

Центры обработки вызовов

Россия и СНГ
Стратегии. Люди. Технологии.

Конференция и Семинары
свыше 30 case study
Выставка и презентация продуктов
более 40 экспонентов

Всего более 900 участников из 15 стран

Финал Конкурса
«Оператор года»



Устроитель



Организатор



ПЛАТИНОВЫЙ СПОНСОР



СПОНСОРСКАЯ ПОДДЕРЖКА



ЗОЛОТОЙ СПОНСОР



www.exposystems.ru/cccs
+7 495 995 80 80

ВЫСТАВКИ, СЕМИНАРЫ, КОНФЕРЕНЦИИ

Дата и место проведения, организатор, телефон	Наименование мероприятия
28.02-01.03. Москва. Infor-media Russia: (495) 514-1374, ф. 514-1375, www.infor-media.ru	Форум IP-коммуникаций. Международная конференция и выставка «Телекоммуникационные решения на основе IP-протокола для фиксированных, мобильных и корпоративных сетей связи»
28.02-02.03. Москва. МВС «Глобальные телекоммуникации»: (495) 967-1888, 967-1880, 967-1850, доб. 507, 541, mvsgt@marsat.ru, http://www.mvsgt.ru/	3-й международный форум «Связь и навигация на водном транспорте-2006»
28.02-02.03. Москва. Adam Smith Conferences: +44 20 7566 0133, ф. +44 20 7505 0079, giedre@adamsmithconferences.com	3-й международный саммит «Корпоративные ИТ-стратегии в России»
02-03.03. Москва. Infor-media Russia: (495) 514-1374, ф. 514-1375, www.infor-media.ru	Конференция «E-government. Современные технологии государственного управления»
14-15.03. Москва. МНТОРЭС: (495) 924-0919, 332-9241, ф. 924-6214, tv@org.cinter.ru	14-я Всероссийская научно-техническая конференция «Современное телевидение»
14-17.03. Кемерово. КВК «Экспо-Сибирь»: (384) 234-9582, 236-6883, 258-1150, it@exposib.ru www.exposib.ru	9-е специализированные выставки-ярмарки «Экспо-Связь», «Интерком»
14-17.03. Москва. «Экспосистемс»: (495) 962-0735, ф. 962-1177, vakhrameeva@exposystems.ru, www.exposystems.ru	5-й международный бизнес-форум «CallCenter World»
14-17.03. Уфа. Выставочный центр «БашЭКСПО»: (3472) 908-710, 565-180, pressa1@bashexpo.ru	Выставка «Безопасность и средства спасения. УралИнфоКом. Connect- 2006»
28-29.03. Москва. АДЭ: (495) 673-3428, info@mail.rans.ru, http://www.rans.ru	5-я международная конференция «Безопасность и доверие при использовании инфокоммуникационных сетей и систем»

28-29 марта 2006 г. в Москве Ассоциация документальной электросвязи при поддержке Мининформсвязи России проведет 5-ю международную конференцию «Безопасность и доверие при использовании инфокоммуникационных сетей и систем».



АССОЦИАЦИЯ
ДОКУМЕНТАЛЬНОЙ
ЭЛЕКТРОСВЯЗИ

Основные темы: обеспечение ИБ как неотъемлемая часть реализации бизнес-процессов; угрозы ИБ; научно-методологическое обеспечение; гуманитарные аспекты; стандартизация технологий; защита критически важных инфраструктур; практические решения; координация деятельности по обеспечению ИБ; развитие инфраструктуры оказания услуг, связанных с использованием электронных подписей; управление рисками; оценка уровня обеспечения ИБ; совершенствование нормативной базы; международное сотрудничество.

Тел. (495) 673-3428, ф. 673-3029, www.rans.ru, info@mail.rans.ru



AH Conferences
www.ahconferences.com

Всероссийская конференция Мобильный контент Тенденции. Инвестиции. Технологии.

21 Февраля 2006, отель Балчуг Кемпински Москва

**НОВОЕ:
Безопасность контента**

Приглашены к выступлению:

- Агрегатор Plastic Media
- SmartMarketing
- МегаФон-Москва
- Мининформсвязи
- Ассоциация российских операторов сетей GSM
- Next Media Group
- Соник Дуо
- Rambler
- MTC
- Мегафон
- Проф-медиа
- SMS Media Solutions
- Mobileview AG (Германия)
- Связной Загрузка
- Jamdat Mobile Inc
- Информ-мобил
- PlayFon
- i-Free
- Никита
- Comverse
- Трафиклэнд
- ПРОТЕЙ
- Медиачеис

Зарегистрировавшимся до 7 февраля: скидка 10%

Ключевые темы:

- Общие тенденции развития рынка мобильного контента в России.
- Сегментация рынка мобильного контента.
- Проблемы взаимодействия оператора сотовой связи и контент-провайдеров - (опыт операторов).
- Проблемы взаимодействия оператора сотовой связи и контент-провайдеров - (опыт контент-провайдеров).
- Проблема создания нормативно-правовой базы деятельности мобильных сервис- и контент-провайдеров в России.
- Государственное регулирование контент-услуг на инфокоммуникационном рынке.
- Соблюдение авторских прав на рынке мобильного контента. Проблема борьбы с пиратством.
- Безопасность контента.
- Выход представителей рынка контент-услуг для Интернет-пользователей на рынок мобильного контента.
- Оценка потребительского спроса на отдельные виды мобильного контента
- Привлекательность рынка. Рост и консолидация.
- Стратегия ведущих игроков на рынке контент-услуг. Появление новых игроков.
- Инвестиции ведущих российских дилеров сотовой связи на рынке мобильного контента.
- Приход иностранных компаний в Россию. Выход отечественных компаний на зарубежные рынки контент-услуг.
- Перспективный мобильный контент.

Контент для взрослых

Mobile TV

Информационные партнеры:



Стоимость: 12000 руб. + НДС 18%
По вопросам участия обращаться:
Тел/fax: +7 (495) 967-3161
e-mail: register@ahconferences.com
http://www.ahconferences.com/