МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

MOBILE COMMUNICATIONS

№5
июнь
2009

МИНИСТЕРСТВО ОТЧИТАЛОСЬ

СВЯЗЬ-ЭКСПОКОММ-2009

ПЕРСОНА В БИЗНЕСЕ: СЕРГЕЙ ФИШКИН

ISSN 1562-4293
9 771562 429004

Подписные индексы: 79177 по каталогу «Роспечать», 27902 по каталогу «Пресса России»

ТЕПЛОЕ ВРЕМЯ ГОДА

Не о температуре воздуха речь. О климате в бизнесе, об инвестиционном климате. И о «погоде в доме», цифровом доме. Так выстроились звезды в нынешних мае-июне, что можно говорить о значительном улучшении климата для бизнеса. Сначала май принес сразу несколько событий, по сути своей подтвердивших возможности экономики России пережить мировой финансовый кризис без критических потерь. Статистика хоть и не блестящая, но, как говорится, не аварийная. Более того, даже отмечено замедление роста безработицы, что в традиционных рыночных экономиках считается добрым знаком: значит, работодатели не совсем уж махнули на себя и свои предприятия рукой.

Правда энтузиазма поубавилось, а кое-где первым лицам государства пришлось и по столу пристукнуть, и персональную премьерскую авторучку выделить на подписание позитивных распоряжений. Скептики, поспешившие заявить, что на все депрессивные города визитов первых лиц не напасешься, подзабыли о том, где живут: в России дважды повторять провинившимся ничего не нужно — если одному сделали ай-яй-яй, то и остальным ждать недолго.

В отрасли связи жизнь майская-июньская была насыщенной. Сначала в Экспоцентре прошло сразу несколько крупных мероприятий: расширенная коллегия Министерства связи и массовых коммуникаций по итогам 2008 года и задачам на среднесрочную перспективу; традиционная выставка «Связь-Экспокомм-2009» с визитом президента Дмитрия Медведева; а также третий Международный форум по спутниковой навигации и Международная выставка «Навигационные системы, технологии и услуги» — «НАВИТЕХ-ЭКСПО-2009». Впервые все это можно было увидеть, услышать и обозреть в одном месте. Спасибо устроителям и представителям Регулятора — дали специалистам вволю наговориться, наслушаться и насмотреться на свой завтрашний день.

Перспективы были обрисованы обнадеживающие, очередные и необходимые изменения в закон «О связи» будут внесены, федеральная целевая программа по цифровизации телевидения движется заданным курсом и почти что с заданной скоростью. Ура!

Первые дни июня и вовсе порадовали «прояснением обстановки» на рынке связи. Определение статуса «Связьинвеста» стало делом решенным, участники борьбы за благосклонность абонентов дружно вздрогнули: в игру вступает новый — старый федеральный оператор, и при этом фактически государственный. На момент сдачи номера в печать председатель совета директоров «Связьинвеста» так и не был избран. А ведь о кандидатуре поговаривали довольно давно. Что принесут грядущие изменения операторам в центре и регионах — поживем и посмотрим.

тема **номера**

МИНИСТЕРСТВО ОТЧИТАЛОСЬ

ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ 4
Леонтий БУКШТЕЙН

ВЫСТАВКИ, ФОРУМЫ, КОНФЕРЕНЦИИ

ВЫСТАВКА ГОДА 8
ФОРУМ РАССМАТРИВАЕТ, РЕШАЕТ, РЕКОМЕНДУЕТ 14

ИНТЕРВЬЮ

ПАВЕЛ КОЗЛОВ: НА РЫНКЕ НЕТ БОЛЕЕ ТОЧНОЙ КАРТЫ, ЧЕМ НАША 18

МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ
MOBILE COMMUNICATIONS
5
июнь 2009

АНАЛИЗ

РОССИЙСКИЙ ТЕЛЕКОМ: ЖЕСТКАЯ ПОСАДКА. АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2009 ГОДА. ЧТО БУДЕТ ДАЛЬШЕ? 19
Сергей ЕРОХИН

ПЕРСОНА В БИЗНЕСЕ

СЕРГЕЙ ФИШКИН: МОЙ ОСНОВНОЙ ПРОЕКТ — МОИ КОЛЛЕГИ 22

АНАЛИЗ

АЛЛО! КТО РЕАЛИЗУЕТ ПРАВО И СВОБОДУ ВЫБОРА?.....26
Сергей СТОЛТИДИС

РЕЙТИНГ ВЛИЯНИЯ ДЕЯТЕЛЕЙ ИКТ-ОТРАСЛИ В МАЕ 2009 ГОДА 30
Дмитрий Орлов
Анна Маракушина

КАКИМ БЫЛ МИРОВОЙ РЫНОК WIMAX В 2008 ГОДУ. КОМПАНИЯ J'SON & PARTNERS CONSULTING ПРЕДСТАВЛЯЕТ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ 33

КАДРЫ

КАДРЫ НА РЫНКЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ... 35
Светлана ПАНКРАТОВА

ТЕСТЫ И ОБЗОРЫ

YOTA 4G: НА ПИКЕ СКОРОСТИ.....38
Сергей ДАНИЛИН

Босс
бизнес | организация | стратегия | системы

издается совместно с журналом «БОСС»

№ 5 (90)/2009
Издается с 1999 года

Шеф-редактор
Леонтий Букштейн (mobile@profi-press.ru)
Коммерческий директор
Сергей Столтидис (stsr@profi-press.ru)
Директор по маркетингу
Александр Болотнов (albol@profi-press.ru)

Дизайн и верстка
Сергей Павленко
Корректура
Маргарита Пасечник

Редакционная коллегия:
С.М. Авдеев, В.В. Бутенко
А.А. Гоголь, Б.С. Гольдштейн
Ю.А. Громаков, А.И. Демьянов
Ю.Б. Зубарев, А.Л. Малышев
О.Н. Маслов, В.И. Носов
В.К. Сарьян, В.О. Тихвинский
В.В. Шахгильдян, В.Г. Шульга

Профи-Пресс ® Издательская группа

Учредитель
ЗАО «Профи-Пресс»

Президент
Ю. А. Кузьмин (kuzmin@profi-press.ru)
Исполнительный вице-президент
А. В. Лаврентьев (lavr@profi-press.ru)
Служба распространения
Ольга Галанина (olgaug@profi-press.ru)

Адрес для переписки:
Россия, 125212, Москва,
ул. Адмирала Макарова, д. 23, к. 2

Тел./факс: (495) 502-92-62, 502-92-63, 502-92-64
E-mail: mobile@profi-press.ru
URL: www.mobilecomm.ru

Издание зарегистрировано в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций ПИ № 77-14698

Научное издание

Печать офсетная. Формат 60x90/8. Печ. л. 7. Уч.-изд. л. 8,5.
Изд. № 554. Тираж 5000 экз. Цена свободная.
Отпечатано в типографии ЗАО «ФАБРИКА ОФСЕТНОЙ ПЕЧАТИ»
тел./факс: (495) 745-08-20

ISSN 1562-4293

© Профи-Пресс, 2009
Полное или частичное воспроизведение или размножение каким бы то ни было способом материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения издательской группы «Профи-Пресс».

За содержание рекламных объявлений редакция ответственности не несет.

ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Леонтий БУКШТЕЙН

В первый день работы выставки «Связь-Экспокомм-2009» прошло расширенное заседание Коллегии Минкомсвязи России по итогам работы за 2008 год и задачам на 2009 год и среднесрочную перспективу.

Вот эта подчеркнутая прагматичность, при которой мероприятия профильного министерства не отделяются от текущей жизни отрасли, вообще стала заметной в последние месяцы, когда возникшие трудности на мировых финансовых рынках потребовали реального подхода к оценкам сделанного и возможным сценариям дальнейших событий как в отрасли ИКТ, так и в экономической жизни страны в целом. Без излишней бравурности, но с сознанием имеющихся довольно оптимистичных показателей работы в 2008 году Игорь Щеголев оценил сделанное, делаемое и то, что еще предстоит сделать. Совершенно ясно, что отрасли, подведомственные министерству, не стагнируют, есть практические результаты обновления и реконструкции.

В силу специфики нашего издания мы не будем подробно говорить о решаемых проблемах телерадиовещания, почтовой связи, средств массовой информации. Наша тема — связь, телекоммуникации, переход на цифровое телерадиовещание.

Одним из значимых начинаний министерства в докладе был назван переход к решительным действиям по укреплению орбитальной спутниковой группировки связи. В мае свое место на орбите занял новейший спутник АМ44, который отныне носит имя Александра Попова, 150-летие со дня рождения которого отмечается в этом году. Этим выводом на орбиту сделан первый шаг к созданию принципиально новой полноценной спутниковой группировки, которая обеспечит переход всего телерадиовещания России на цифровой формат. Задача новая, сроки ее решения определены государственной целевой программой. Именно в соответствии с ней впервые один носитель вывел на орбиту сразу два спутника с расширенными возможностями, более совершенные, чем те, что сейчас обеспечивают связь и телерадиовещание на орбите. Вообще же, говоря о спутниковой группировке, нужно упомянуть и тот факт, что как минимум еще два спутника будут выводиться из эксплуатации. Один заканчивает свое существование в конце 2011 года, другой — примерно в 2012—2013 годах. Их необходимо заменить, задача будет решаться силами государства и финансироваться, видимо, тоже из средств госбюджета.

Цифровизация вообще заняла довольно много места в докладе министра, очевидно ввиду того, что это задача и техническая, и, что нужно особо отметить, политическая. Федеральная целевая программа развития телерадиовещания реализуется с начала 2009 года. Для решения задач, поставленных в ней, связисты, вещатели, создатели программ договорились и начали работать вместе. Создан Цифровой альянс России, объединение государственных регуляторов, организаций вещателей, операторов, производителей оборудования, научных и образовательных учреждений отрасли связи. Этот союз станет платформой для подготовки решений технологических, экономических, правовых вопросов, для координации действий в рамках общей программы перехода на цифровое вещание. Как отметил Игорь Щеголев, чтобы выйти из фазы лоскутной, разноформатной цифровизации, предстоит учесть опыт регионов, внедрять лучшие методики, самые эффективные решения. Готовятся к внесению в органы законодательной власти поправки к федеральному закону «О связи» и «О лицензировании отдельных видов деятельности» в рамках реализации Концепции развития телерадиовещания в Российской Федерации на 2008—2015 годы, утвержденной распоряжением Правительства РФ.

В политическом плане речь идет о сохранении единого информационного пространства России, в экономическом — о перспективах стратегического прорыва

новых технологий. Когда будет последовательно отключаться аналоговое вещание тех каналов, которые включены в цифровые мультиплексы, появится возможность высвободить частотный ресурс в рамках ФЦП для развития новых высокоэффективных инфокоммуникационных услуг. При этом растущий спрос на соответствующее современное оборудование создаст возможности ускоренного развития для отечественных производителей.

В докладе был отмечен один из наиболее значимых итогов деятельности Государственной комиссии по радиочастотам: принятие решения по утверждению частотно-территориального плана развертывания сети цифрового телевизионного вещания в Российской Федерации. План был разработан Минкомсвязью совместно с Минобороны и ФСО России и призван сыграть роль краеугольного камня в архитектуре национального проекта цифровизации телерадиовещания.

Отдельно было сказано в докладе о «Связьинвесте», любимом и непристроенном холдинге. Его собирались то приватизировать, то разделять, то укрупнять. Теперь государство решило приступить к его масштабной и давно востребованной реформе. В период экономической нестабильности особенно резко проявились системные дефекты и стали совершенно очевидными те перемены, которые должны произойти. Безусловно, это будет главным событием года для отрасли, причем позитивный эффект должны будут ощутить не только в сфере фиксированной связи.

В дни проведения выставки и расширенной коллегии шла речь о том, что в стратегию развития «Связьинвеста» вносятся последние штрихи. Приоритеты работы группы компаний на переходный период были определены максимально четко. Было ясно, что необходимо повысить эффективность структур и подразделений, удержать рыночные позиции и безболезненно пройти кризис — на достижение этих целей ориентирована управленческая команда. Министр Щеголев 12 мая подчеркнул, что государство, как основной акционер «Связьинвеста», ставит перед новым менеджментом компании задачу укрепления государственных позиций в отрасли связи. Согласно логике посткризисного развития очевидно, что «Связьинвест» призван стать единым федеральным оператором и глобальным игроком на рынке телекоммуникаций.

К дню выхода этого номера из печати все предполагаемые перемены уже произойдут, и нам остается пожелать успеха новому совету директоров, его председателю и команде управленцев. Такой внушительный новый игрок на рынке услуг связи, конечно же, несколько изменит соотношение различных его сегментов. Будем надеяться, что в лучшую сторону.

Обратил на себя внимание и раздел доклада, посвященный деятельности подведомственной министерству надзорной службы. Ведь в конечном итоге вся разрешительная и регистрационная деятельность Роскомнадзора преследует главную цель: обеспечить добросовестную конкуренцию на рынке услуг, что естественным образом приводит к повышению их доступности и расширению спектра.

В 2008 году службой было принято более 50 тыс. решений о присвоении радиочастот или радиочастотных каналов, переоформлении, внесении изменений и дополнений, аннулировании разрешений. Одних только новых лицензий на услуги связи выдано свыше 7 тыс. В то же время нарушения обязательных требований выявлялись в среднем при каждой второй проверке. По итогам более чем 20 тыс. мероприятий по контролю было выдано свыше 11 тыс. предписаний, наложено существенное количество административных штрафов.

Говоря о планах на среднесрочную перспективу, министр связи и массовых коммуникаций Игорь Щеголев отметил: «Перспективы развития российских ИКТ видятся нам следующим образом. Это ориентация на живые потребности информационного общества, особенно в условиях кризиса. На рост численности, образованности, социальной активности кадрового ресурса производителей информации. На повышение конкурентоспособности создаваемых в России информационных продуктов. Этот приоритет нашей политики определяет позицию министерства в любом частном вопросе. Поэтому, например, свою работу с зарубежными поставщиками ИКТ-оборудования строим таким образом: кто больше приносит в Россию производства, технологий, кто вкладывается в обучение наших кадров, тот и должен получать поддержку и рассчитывать на благоприятные условия сотрудничества». Собственно, все участники рынка ИКТ видят это и на практике. Нужно отметить тот факт, что стиль работы министерства стал более открытым, созданные при министерстве общественные советы по направлениям деятельности сделали работу ведомства и прини-

маемые им решения доступными для обсуждения, понятными при их принятии. Как любит повторять один из заместителей министра, «мы не будем принимать решений “под столом”». И это нельзя не приветствовать.

Выраженная в докладе уверенность в том, что текущий год станет годом реальных решений и достижений на пути к созданию электронного правительства, навела на мысль, что не все здесь до сих пор получалось складно. Докладчик выразил уверенность, что Концепция формирования электронного правительства и План мероприятий по его формированию, одобренный в феврале 2009-го, создают хорошую базу для решения поставленных задач. Плюс к этому у министерства есть четко определенные приоритеты государства на переход к новому уровню управления и взаимодействию с гражданами. Главное на этом участке работы — создание действенных механизмов госуправления, основанных на применении информационных технологий. Отрадные перемены уже есть: в I квартале 2009 года в 24 субъектах Российской Федерации создано 177 центров правовой информации, в том числе на базе региональных и муниципальных библиотек. Всего в 2009 году на базе региональных и муниципальных библиотек планируется создание и ввод в действие около 300 общедоступных центров правовой, деловой и социально значимой информации. Как говорится, пусть так и будет.

Следующая стратегически важная задача, отмеченная в докладе министра, это закон о технопарках. Технопарки в сфере высоких технологий, несколько лет задыхавшиеся в правовом вакууме и потому вынужденные делать ставку на что угодно кроме ИКТ, должны получить четкие и однозначные правовые ориентиры, необходимые для нормального развития. Для налаживания эффективного диалога с научным сообществом отрасли создан научно-технический совет Минкомсвязи. Его задача — вырабатывать предложения по реализации научно-технической политики и стратегии развития в сфере информационных технологий, электросвязи и почтовой связи, массовых коммуникаций и средств массовой информации, в том числе электронных (включая развитие сети Интернет).

Еще одна стратегически важная задача, отмеченная в докладе, — развитие научных сетей и национального сегмента Интернета. В России функционирует немало разрозненных научно-образовательных сетей. Министр подчеркнул, что нужно провести их интеграцию и создать единую высокоскоростную телекоммуникационно-вычислительную инфраструктуру национального масштаба. Кадровый компонент информационного общества должен «встретиться» с инфраструктурным компонентом. Науке и образованию нужна высокоскоростная магистральная телекоммуникационная инфраструктура, доступ к распределенным центрам обработки данных, сетевым информационным сервисам.

Что касается роста Рунета, здесь статистика впечатляющая. Интернет успешно конкурирует с традиционными медианосителями, в марте этого года был зарегистрирован двухмиллионный домен в зоне RU. По числу доменов сектор .RU вышел на 6—7 место в мировом рейтинге национальных доменов.

Доля пользователей, выходящих в Интернет из дома, превысила 70%. Около трети домашних пользователей (или примерно 20% от всей аудитории) имеют широкополосный доступ к сети. При этом средняя скорость доступа в регионах заметно ниже, чем в столицах: самая распространенная скорость в среднем по 21 крупному городу России (исключая Москву и Санкт-Петербург) составляет примерно 410 килобит в секунду, в столицах же — около 7 тыс. килобит в секунду. А расценки, которые выставляют операторы на местах, существенно выше столичных. Там, где эти услуги предоставляются компаниями группы «Связьинвест», представители государства уже обращают внимание менеджмента на такой весьма своеобразный «цифровой разрыв». Вот здесь-то и будет видна регулирующая и стимулирующая роль государства, способного через принадлежащие ему рыночные структуры влиять на ценовую политику игроков рынка, да и на техническую тоже.

Заключительная часть доклада была посвящена международной деятельности. В этом разделе было отмечено, что Администрация связи Российской Федерации приняла активное участие в работе сессии Совета Международного союза электросвязи и во Всемирной ассамблее по стандартизации электросвязи МСЭ. Было поддержано предложение российской стороны о равноправном использовании рабочих языков, в том числе русского, в деятельности МСЭ, а также принято решение о выпуске журнала «Новости МСЭ» на русском языке. Представители Администрации связи РФ были избраны на ведущие должности комитетов МСЭ. ■

апэк

Агентство Политических и Экономических Коммуникаций

- Рейтинги и рэнкинги
- Экспертные пулы
- Медиа-проекты
- Политическая аналитика
- Бизнес-PR
- Отраслевая аналитика

www.apecom.ru

ВЫСТАВКА ГОДА

За свою более чем 30-летнюю историю выставка «Связь-Экспокомм» вместе с отечественной промышленностью прошла большой путь развития, завоевав позиции крупнейшего в странах Восточной Европы отраслевого смотра мировых достижений индустрии связи, обработки информации и развития компьютерных технологий.

Традиционно и в этом году она предложила решения широкого круга прикладных задач, ориентированных на потребности промышленности, бизнеса и массового пользователя. Международное качество стандартов, по которым обычно проводится выставка «Связь-Экспокомм», подтверждено не только присутствием ведущих производителей телекоммуникационного оборудования и информационных технологий, но и присвоенными ей знаками Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI) и Российского союза выставок и ярмарок (РСВЯ).

В этом году «Связь-Экспокомм-2009» получила официальную поддержку Министерства связи и массовых коммуникаций РФ и Министерства промышленности и торговли РФ. Смотр прошел под патронатом Торгово-промышленной палаты России и Правительства Москвы.

По словам министра связи и массовых коммуникаций Российской Федерации И.О. Щеголева, выставка обладает впечатляющим потенциалом и заслуживает поддержки как один из наиболее значимых отраслевых форумов. Такая выставка давно и остро востребована отраслью и обществом в целом. Это принципиально новая формула взаимодействия связистов, работников информационных технологий и масс-медиа, инженеров и разработчиков, производителей оборудования. Она отражает полный информационный цикл, «круговорот информации в обществе».

И действительно, «Связь-Экспокомм-2009» объединила все измерения информационного пространства: телекоммуникации, информационные технологии и средства массовой информации. В экспозиции были представлены передовые технологии, которые способны не только помочь оптимизировать расходы в сфере информационного обеспечения, но и расширить набор инструментов для ведения бизнеса в условиях кризиса.

Форум собрал также создателей конкурентоспособного контента, всех тех, кто осуществляет его обработку, хранение и доставку с помощью самых современных технологий, кто обеспечивает реализацию информационной продукции.

В выставке приняли участие почти 400 фирм из 20 стран мира. Свыше 50% экспозиции были представлены российскими компаниями, включая предприятия оборонного комплекса. Свои достижения в области информационных технологий продемонстрировали ведущие иностранные компании. Национальные и коллективные стенды представили Германия, КНР (включая Тайвань), США, Южная Корея.

Свои новые разработки и проекты показали известные зарубежные компании, в том числе 3M, ADC Krone, Agilent Technologies Inc., Alcatel-Lucent, Cisco Systems, Corning Corp., Dell Corp., Iskratel Group, Harbin Coslight Storage Battery Co. Ltd., IBM, Microsoft, ZyXEL Corp. и другие. Среди российских участников такие известные фирмы и предприятия, как ОАО «АМТ-Груп», ОАО «АСВТ», ОАО «ВымпелКом», ЗАО «Газпром космические системы», АФК «Система», ГК «Компьюлинк», ФГУП «Космическая связь», ФГУП «ЛОНИИР», ОАО «МегаФон», МТС, ОАО «Ростелеком», ОАО «Связьинвест», ЗАО «Связь Инжиниринг», ОАО «Ситроникс», ЗАО «Скай Линк», ЗАО «РК-Телеком», ФГУП «РТРС», ФГУП «РЧЦ» и многие другие.

Выставка «Связь-Экспокомм-2009» всегда оказывала эффективное содействие развитию отечественной индустрии связи, включая промышленное внедрение инновационных разработок, вывод национальных производителей на российский и зарубежные рынки и расширение взаимовыгодного международного сотрудничества. Она продемонстрировала возможности применения современных технологий и средств коммуникаций во всех сферах жизни общества.

Как всегда, на выставке была насыщенная деловая программа, предусматривавшая широкое деловое общение, проведение конференций, семинаров, круглых столов. Программа мероприятий была разработана в тесном сотрудничестве с отраслевыми министерствами,

ведомствами, профессиональными ассоциациями и представителями бизнеса.

В рамках 21-й международной выставки «Связь-Экспокомм-2009» компания «ФОРТ РОСС» совместно с ЦВК «Экспоцентр» провела конгресс по современным проблемам развития ИТ-рынка «ИТ Весна». Основной целью конгресса, с учетом сложной экономической ситуации в мире, было рассказать делегатам о возможностях оптимизации и снижения затрат их компаний с помощью использования новейших информационных технологий. Что устроителям с блеском удалось. В рамках первого конгресса «ИТ-Весна 2009» прошел пятый Форум по открытому коду (Open Source Forum Russian 2009). Тема ПО на основе открытого кода, его специфики и экономических выгод от его использования не теряет своей актуальности.

Сегодня Россия стоит на пороге новой технологической революции, которая знаменует переход от аналоговых телевизионных технологий к цифровым. Именно поэтому телевидение высокой четкости стало одной из приоритетных тем. Новым технологиям в телевидении и радиовещании была посвящена третья Международная конференция по телевидению высокой четкости. К участию в ней были приглашены представители министерств, ассоциаций, телевизионных, вещательных и телекоммуникационных компаний, цифровых кинотеатров, фирм-производителей, компаний-дистрибьюторов и агрегаторов контента, компаний — провайдеров телекоммуникационных услуг, ведущих научно-исследовательских институтов, системных интеграторов, а также специалисты других организаций, занимающихся технической и программной разработкой и внедрением HDTV.

Широкий круг участников позволил всесторонне проанализировать практический опыт внедрения HDTV, в комплексе рассмотреть все аспекты современных телевизионных технологий: от концепции развития сетей телевещания и перевода их на цифровой формат до вопросов конструирования и производства приемо-передающей аппаратуры для цифрового телевидения. Особое внимание на конференции было уделено производству HDTV-контента, новейшим разработкам HDTV-оборудования для его производства, развитию тематических HDTV-каналов. В ходе конференции на большом экране демонстрировались HDTV-материалы и интерактивные цифровые сервисы.

Экспозиции компаний, работающих на рынке связи и телекоммуникационных технологий, порадовали интересным оформлением и актуальным содержанием. Отечественные и зарубежные фирмы предложили посетителям выставки все то лучшее, что уже внедряется или готовится к внедрению в России.

Основной тематикой стенда ФГУП НИИР стала демонстрация схемы путей развития цифрового телевидения в Российской Федерации и новейших разработок ФГУП НИИР в области перспективных радиотехнологий. Стенд был разделен на три основных сектора: спутниковая связь, цифровое телевидение, технологические основы инфраструктуры предоставления массовых инфокоммуникационных услуг. Особый интерес представляли: мультимедийная абонентская приставка ЦТВ «НИИР-ЦТВ» с расширенным спектром предоставляемых услуг; высокоскоростной цифровой спутниковый демодулятор SD-DVB, обеспечивающий прием сигналов стандарта DVB-S2; программный комплекс «Ракурс» для управления радиочастотным спектром наземного телерадиовещания; программный комплекс «Маршрут» (измерение расстояний на основе спутниковой навигации); система условного доступа «Роскрипт-М»; программно-информационный комплекс «Аллокатор»

для анализа таблиц распределения полос частот между радиослужбами МСЭ, СЕПТ, РФ и приграничных к ней стран; система автоматизированного контроля и замещения рекламы в каналах радиовещания и телевидения (САК-Р); система автоматизированного мониторинга телевизионных программ (САМ-ТВ); приборы спутникового ретранслятора. Кроме того, впервые широкой публике был представлен унифицированный программно-технологический комплекс TETRA-ГЛОНАСС.

12 мая президент РФ Дмитрий Медведев посетил стенд ФГУП НИИР, где ознакомился с достижениями института, о которых доложил генеральный директор ФГУП НИИР В.В. Бутенко. Стенд также посетило руководство Минкомсвязи РФ: министр И.О. Щеголев, заместитель председателя Правительства России — руководитель Аппарата Правительства РФ С.С. Собянин, заместители министра А.А. Солдатов, Д.С. Северов, А.А. Жаров, руководство Россвязи (В.Н. Бугаенко и С.А. Мальянов), руководство МО РФ (начальник связи ВС РФ, заместитель начальника Генерального штаба ВС Е.Р. Мейчик), президент Национальной ассоциации телерадиовещателей Э.М. Сагалаев, президент Инфокоммуникационного союза А.Е. Крупнов и многие другие. В рамках выставки проходили пресс-конференции и брифинги. На одном из таких мероприятий начальник отдела телевизионного вещания ФГУП НИИР Ю.М. Боловинцев выступил с докладом «Система условного доступа “Роскрипт-М” для коммерческих каналов DVB-C и DVB-T».

Компания «Скай Линк» — лидер российского рынка услуг 3G — принимала участие в выставке в рамках объединенной экспозиции АФК «Система». Сегодня «Скай Линк» предоставляет услуги высокоскоростного мобильного доступа в Интернет и голосовой связи (используется технология третьего поколения, 3G, CDMA2000 1X EV-DO, реализованная в радиоинтерфейсе 450 МГц).

В настоящее время территория предоставления услуг 3G включает более 5 тыс. населенных пунктов в 32 субъектах РФ. По последним данным, «Скай Линк» обслуживает более 1 млн абонентов. Стратегия компании направлена на усиление рыночных позиций при сохранении баланса голоса и данных в трех основных составляющих деятельности 3G-оператора: транзит трафика, развитие услуг и устройств доступа. «Скай Линк» является членом международной ассоциации CDM Development Group (CDG), отмечен дипломом ИА «Сотовик» за самый амбициозный проект 2004 года, премией РБК «Компания года — 2005» за техническую модернизацию в регионах, первой премией «Брэнд года/EFFIE 2006» в номинации «Новые услуги», лауреат «Премии Рунета — 2008» в номинации «Экономика и бизнес».

На стенде компании Rhode&Szwarts было представлено то лучшее, чем гордятся ее разработчики. Один из приборов обратил на себя особое внимание профессионалов. R&S®FSV — самый быстрый и универсальный анализатор спектра и сигналов, предназначенный для требовательных и бережливых пользователей, занятых разработкой, производством, установкой и обслуживанием радиотехнических систем.

В сфере разработки R&S®FSV превосходит другие анализаторы благодаря высоким радиочастотным характеристикам, непревзойденной в своем классе полосе анализа 40 МГц и широкому диапазону приложений анализа для различных методов аналоговой модуляции, а также для стандартов беспроводной и широкополосной связи. Облегчающий работу сенсорный экран, небольшие размеры, малый вес и непосредственная поддержка датчиков мощности делают R&S®FSV лучшим прибором для выполнения пуско-наладочных и сервисных работ. Его отли-

чительные черты: готов к работе с сегодняшними и завтрашними стандартами, полностью цифровая обработка сигнала обеспечивает высокую точность и превосходную воспроизводимость измерений, полоса анализа сигнала 40 МГц — самая широкая в этом классе приборов — пригодна для всех профилей WiMAX и WLAN 802.11n, самый большой в этом классе объем памяти I/Q для записи сигнальных последовательностей. Кроме того, у прибора малые затраты на тестирование и высокая производительность, широкий набор функций и превосходные характеристики для лабораторного применения.

Компания Agilent Technologies продемонстрировала широчайший спектр контрольно-измерительных решений и представила целый ряд инновационных контрольно-измерительных приборов для телекоммуникационной, аэрокосмической/оборонной промышленности, предприятий в области микроэлектроники и нанотехнологий, вузов, отделений и научных центров РАН. Экспозиция из более чем 40 приборов продемонстрировала размах и глубину портфеля передовых контрольно-измерительных решений Agilent Technologies.

В ходе выставке компания Agilent представила профессионалам в телекоммуникационной отрасли новую книгу LTE and the Evolution to 4G Wireless, которая тут же привлекла к себе пристальное внимание специалистов. Книга посвящена новой технологии сотовой связи 3GPP LTE и в преддверии планируемого на 2010 год внедрения этой системы рассматривает ее как с технической, так и практической точки зрения. Написанная специалистами в области измерений компании Agilent, эта книга позволяет

глубже взглянуть на технологию LTE и на проблемы, связанные с ее разработкой и тестированием.

Кроме того, на стенде были представлены новые версии систем автоматизированного проектирования: ADS, Genesys с модулем Momentum GX, SystemVue для проектирования на системном уровне, новое решение для электромагнитного анализа EMPro.

Компания АСВТ — российский оператор связи — представила комплекс современных телекоммуникационных решений для частных потребителей, корпоративных заказчиков, государственных и муниципальных структур.

13 мая экспозицию, развернутую АСВТ, посетил министр связи и массовых коммуникаций РФ И.О. Щеголев.

В представленном комплексе АСВТ объединила мультимедийные сервисы (видео- и видеоконференцсвязь), традиционные услуги связи (высокоскоростная передача данных по ВОЛС и радиосетям, телефония, телеметрия), интеллектуальные услуги связи, услуги сети NGN. При этом многовариантная «упаковка» сервисов расширяет их доступность для различных категорий потребителей, а крупным заказчикам позволяет выбрать оптимальный способ подключения каждой территориальной площадки, значительно снижая затраты на развертывание и эксплуатацию решения в целом.

Для частных потребителей, проживающих в коттеджных поселках и малоэтажном коммерческом жилье, наиболее интересны услуги

Triple Play, впервые показанные АСВТ на выставке «Связь-Экспокомм-2009». При этом в зависимости от наличия распределительной сети на объекте предусмотрено использование «медной пары» (по технологии ADSL 2+), прямого подключения к сети Ethernet (FTTB) или перспективной технологии широкополосного доступа по оптическому волокну GEPON. Отметим, что применение GEPON позволяет АСВТ предоставить абонентам полный перечень телекоммуникационных услуг сети NGN, совместив традиционно высокое качество и надежность с доступной стоимостью. Используя NGN, абоненты АСВТ не только получают полный набор услуг связи, но и могут самостоятельно управлять через защищенную персональную страницу в Интернете составом пакета: подключать и отключать услуги, контролировать состояние счета, получать доступ к голосовой почте и другим дополнительным сервисам.

На выставке АСВТ впервые продемонстрировала услугу «Доступная ВКС», открывающую возможности широкого применения видеоконференцсвязи на предприятиях среднего и малого бизнеса, а также в госучреждениях. В отличие от предлагаемых на рынке систем, использующих дорогостоящее оборудование и требующих специально обученного персонала, для решения АСВТ достаточно обычного компьютера с выходом в Интернет, web-камеры и специализированного ПО — все остальное берет на себя узел коммутации АСВТ. Управлять таким сервисом элементарно просто, соответственно, сфера применения «Доступной ВКС» довольно широка — это и совещания, и удаленные консультации специалистов различного профиля, и информационное обслуживание граждан, и дистанционное обучение, и связь «учитель-родители». Отметим, что запуску услуги «Доступная ВКС» предшествовало длительное тестирование различных технологий передачи и обработки видеопотоков, абонентского и центрального оборудования в собственной тестовой лаборатории АСВТ.

Демонстрировавшееся на стенде АСВТ типизированное решение «Безопасный город» представляет собой сеть видеонаблюдения городского масштаба, позволяющую различным муниципальным службам, ГИБДД, силовым ведомствам и городской Администрации контролировать обстановку на улицах, в общественных местах, в местах скопления людей, во дворах, в подъездах и даже в лифтах. При этом использование высокопроизводительной телекоммуникационной инфраструктуры упрощает развертывание и подключение к единой информационной магистрали различных цифровых систем для ЖКХ, например контрольно-измерительного оборудования в городских системах электро-, газо- и теплоснабжения.

Также АСВТ продемонстрировала действующую в режиме реального времени систему мониторинга и визуализации на карте перемещений автотранспорта. Эта разработка предназначена для диспетчерских служб и представляет интерес для муниципальных транспортных предприятий, такси, инкассаторских служб, служб доставки, аварийных служб, силовых ведомств. Отметим, что для определения координат транспортного средства могут использоваться терминалы систем GPS и ГЛОНАСС. Применение в качестве основы данного решения транкинговой сети профессиональной мобильной радиотелефонной связи «РусАлтай»/Actionet (не подвержена перегрузкам, не отключается в нештатных ситуациях, имеет сплошное покрытие в Московской и ряде прилегающих областей) повышает надежность системы и безопасность экипажа и груза (кнопка вызова экстренной помощи, дистанционный контроль датчиков и др.). Кроме того, сеть «РусАлтай» идеально подходит для построения технологических систем.

Alcatel-Lucent, компания с уникальным опытом в области IP-трансформации, обладающая всеобъемлющим портфелем продуктов для проводных и беспроводных сетей, представила на выставке «Связь-Экспокомм-2009» свои решения, которые помогут операторам и корпоративным заказчикам эффективно конкурировать в новом мире коммуникаций, где абоненты получают контент с помощью множества устройств в любом месте и в любое время. Alcatel-Lucent в партнерстве с другими компаниями готова помочь своим заказчикам построить несуществующую сегодня среду поддержки приложений (application enablement). В этой среде все основополагающие возможности будут служить связующим звеном между сетью и «дополнительными» приложениями. Эта среда станет удачным дополнением к существующим функциям поддержки приложений (PayPal, Verisign, Akamei).

По мере того как Alcatel-Lucent будет создавать новые сетевые возможности (в области биллинга, безопасности, хранения, качества услуг, защиты интеллектуальной собственности, контекста), тысячи разработчиков приложений полу-

чат возможность использовать миллионы веб-сайтов для доставки тысяч новых приложений миллионам конечных пользователей. Одно из значимых достижений компании — усовершенствованные IP-коммуникации. Главный фокус в этом вопросе — среда поддержки приложений: Rich Communication Suite (RCS), коммуникации после Web2.0, конвергентные коммуникации, включающие средства сообщений. На стенде компании были продемонстрированы возможности, используя которые операторы могут привнести IP-коммуникации в мобильные устройства, расширить их за пределы пространства Web 2.0 и повсеместно обеспечить конвергентную связь и обмен сообщениями за счет интегрированных и унифицированных коммуникаций.

На выставке «Связь-Экспокомм-2009» Alcatel-Lucent представил новейшее решение в области платформ цифрового ТВ-вещания поверх IP-сетей. Платформа Microsoft Mediaroom, лежащая в основе решения, дает оператору возможность предоставлять широчайший спектр услуг при высоком удобстве пользования. Встроенный браузер и функция Home Media sharing позволяют получить доступ к интернет-контенту.

Форум DVB (Digital Video Broadcast) расширил возможности семейства DVB-стандартов до действительно глобального применения решения в интегрированной концепции развития цифрового ТВ (до недавнего времени базировавшегося только на DVB-T) и мобильного ТВ. Стандарт DVB-SH — это рациональная концепция гибридного вещания (спутникового и наземного), разработанная DVB-форумом в 2006 и 2007 годах и в настоящее время полностью опубликованная ETSI. Компания Alcatel-Lucent стала первой компанией, применившей этот стандарт в своем унифицированном решении для цифрового и мобильного ТВ. Это позволило значительно улучшить качество наземного и спутникового вещания, в отдельности или в их комбинации, используя возможности всего частотного диапазона от VHF до 3ГГц.

Базируясь на двух инновационных функционалах (высокой производительности на аппаратном уровне механизма FEC [Forward Error Correction] и механизма Long Time Interleave — на аппаратном или канальном уровне), решение Alcatel-Lucent на основе DVB-SH обеспечивает непревзойденную технологическую производительность и, следовательно, значительное сокращение капитальных затрат CAPEX.

Высокая экономическая эффективность стандарта DVB-SH при развертывании решения для мобильного ТВ-вещания в диапазоне от UHF до 3ГГц была доказана Alcatel-Lucent путем тщательных лабораторных тестов и организации пилотных зон вещания в условиях городской застройки в S-диапазоне (UMTS) в 2007 и 2008 годах.

Это только малая часть того, что представила компания на своем стенде. Собственно, это же можно сказать и о других компаниях — и представленных в нашем обзоре, и тех, что в обзор не вошли.

Выставка была насыщенной, практически полезной и определившей перспективы на будущее. Собственно, это и было ее главной задачей, с которой «Связь-Экспокомм-2009» блестяще справилась. ■

Леонтий Букштейн

ФОРУМ РАССМАТРИВАЕТ, РЕШАЕТ, РЕКОМЕНДУЕТ

III Международный форум по спутниковой навигации — ежегодное мероприятие Ассоциации «ГЛОНАСС/ГНСС-Форум» — проходило 12—13 мая в «Экспоцентре». Его проведение поддержали Федеральное космическое агентство, Министерство регионального развития РФ, Министерство транспорта РФ, Министерство экономического развития РФ, Министерство внутренних дел РФ, Федеральное агентство по информационным технологиям, Российская академия наук, Правительство Москвы, Ассоциация региональных операторов связи и Ассоциация российских дипломатов. Генеральный партнер проведения форума — ФГУП «РНИИ КП». Генеральный спонсор — ОАО «Концерн ПВО “Алмаз-Антей”». На форум прибыло 1057 российских и зарубежных делегатов, на нем выступили 105 докладчиков.

Форум открыл заместитель председателя Правительства РФ С.Б. Иванов, который подчеркнул, что внедрение навигационных технологий в экономику рассматривается правительством как мера для решения современных транспортных проблем, повышения транспортной доступности населения, безопасности перевозок, ресурсосбережения и улучшения экологии. Далее Иванов отметил, что система ГЛОНАСС обеспечивает возможность ее использования не только на территории России, но и глобально. Предусмотренные средства из федерального бюджета на федеральную целевую программу «Глобальная навигационная система» выделяются в полном объеме. В текущем году орбитальная группировка системы ГЛОНАСС пополнится еще шестью

космическими аппаратами «Глонасс-М».

В ходе пленарного заседания руководитель Роскосмоса А.Н. Перминов остановился на вопросах государственной политики и нормативно-правовой базы в области использования навигационных технологий в экономике Российской Федерации. Генеральный конструктор глобальной навигационной системы ГЛОНАСС Ю.М. Урличич проинформировал участников форума о состоянии и перспективах развития системы ГЛОНАСС, а главный конструктор навигационной аппаратуры потребителей ГЛОНАСС П.А. Созинов — о перспективах и проблемах развития российского рынка навигационного оборудования. Об опыте использования технологий спутниковой навигации в транспортном комплексе рассказал заместитель министра транспорта Правительства Московской области В.Н. Забелин. Представители ВВС США и Государственного департамента США рассказали о состоянии и развитии системы GPS, а также о политике США в области навигации.

Представители Еврокомиссии и европейских компаний проинформировали собравшихся о перспективах развития системы Galileo, о проблемах координации шкал всемирного времени и ГНСС, о перспективах использования навигационных технологий в повседневной жизни.

В ходе работы форума прошла церемония награждения лауреатов премии, учрежденной Ассоциацией «ГЛОНАСС/ГНСС-Форум», в номинациях «За вклад в создание и развитие системы ГЛОНАСС» и «За внедрение технологий на базе системы ГЛОНАСС». Премии заслуженным деятелям, ветеранам ракетно-космической отрасли и предприятиям, достигшим значительных успехов в области спутниковых навигационных технологий, вручил заместитель председателя Военно-промышленной комиссии при Правительстве РФ В.Н. Путилин.

В ходе прошедших шести секционных заседаний и двух круглых столов участникам была предоставлена возможность не только рассказать о разработанных продуктах, но и обсудить насущные проблемы в области навигации, картографии, нормативно-правового регулирования, высказать свои предложения по формированию благоприятных условий для эффективного внедрения инновационных технологий, обменяться опытом, получить полезную информацию.

В рамках форума прошел круглый стол «Совершенствование нормативно-правовой базы для эффективного использования спутниковых навигационных технологий в экономике России», инициаторами которого выступили Ассоциация «ГЛОНАСС/ГНСС-Форум» и ГИС-Ассоциация. Актуальность темы подтвердили своим участием более 50 делегатов, в числе которых были представители федеральных органов исполнительной власти, государственных учреждений и, в большинстве, представители бизнеса. Основными вопросами, на которых акцентировали внимание участники круглого стола, стали состояние разработки нормативной правовой базы в области технологий координатно-временного и навигационного обеспечения (КВНО), Федеральный закон «О навигационной деятельности» от 14 февраля 2009 года и проект положения «О федеральном сетевом операторе спутниковых навигационных услуг».

В процессе обсуждения большинство участников оценили качество ФЗ «О навигационной деятельности» как низкое и обозначили отсутствие необходимости создания федерального сетевого оператора в том виде, в каком определены его функции в проекте Положения, опубликованном на сайте ГИС-Ассоциации. С точ-

ки зрения участников круглого стола, все регулирующие и контролирующие функции должно реализовывать государство, производственные функции и услуги должен реализовывать и оказывать саморегулирующийся рынок. Только такой подход при сохраняющейся активной роли государства в лоббировании использования ГЛОНАСС даст возможность привлечь частную инициативу и инвестиции, в максимально короткие сроки обеспечить эффективное использование ГЛОНАСС в решении задач безопасности, управления территориями и развития экономики.

Исключение составляет лишь одна функция предлагаемого сетевого оператора — создание и распространение базовых навигационных данных. Эти данные должны носить не просто информационный, а правовой характер. Источником базовых навигационных данных должны быть организации — собственники дорог (РФ, субъекты РФ, муниципальные образования, частные владельцы), ответственные за строительство и эксплуатацию дорожной сети, а также за организацию дорожного движения.

При этом оператор базовых навигационных данных должен обеспечивать сбор, интеграцию, оценку кондиционности базовых навигационных данных и их эффективное предоставление потребителям. Базовые навигационные данные в силу их правового статуса должны быть широко доступны и распространяться по цене, не превышающей стоимости их тиражирования. Сам же оператор базовых данных в силу этой причины должен иметь статус скорее государственного учреждения, чем коммерческой структуры.

По итогам обсуждения принято решение поручить Ассоциации «ГЛОНАСС/ГНСС-Форум» и ГИС-Ассоциации подготовить соответствующий проект рекомендательных решений круглого стола, опубликовать его в Интернете и направить в заинтересованные органы федеральной власти.

Под председательством начальника управления Роскартографии В.И. Забнева состоялся круглый стол «О подходах к созданию навигационных карт и баз данных в России». По его итогам было принято решение обсудить на геоинформационном портале ГИС-Ассоциации основные требования к цифровым навигационным картам и планам городов, разработанные ПКО «Картография», до придания им какого-либо официального статуса.

Тематика секционных заседаний была посвящена практическим вопросам использования спутниковых навигационных технологий в различных отраслях экономики России и представлена следующими темами:

- системы мониторинга, безопасности и контроля на автомобильном транспорте;
- персональная и автомобильная навигация и системы безопасности;
- использование спутниковой навигации в региональном и муниципальном хозяйстве;
- применение спутниковой навигации на морском/речном транспорте;
- спутниковая навигация в геодезических и строительных работах, геологоразведке и горнодобывающей промышленности;
- применение спутниковой навигации в авиации и космонавтике;
- применение спутниковой навигации на железнодорожном транспорте.

В ходе проведенных секционных заседаний участникам была дана актуальная информация о разработанных продуктах и предоставляемых услугах, об опыте успешного использования навигационных технологий в реальных экономических условиях.

Делегаты заявили, что III Международный форум по спутниковой навигации стал главным событием для российской навигационной общественности, отметили высокий уровень организации мероприятия и высказали удовлетворение результатами работы.

Одновременно с форумом прошла первая Международная выставка «НАВИТЕХ-ЭКСПО 2009». На выставке были представлены 42 компании из России, Германии, Франции, США, Канады, Китая, Литвы и других стран. Внимание посетителей привлекли стенды ОАО «Концерн ПВО "Алмаз-Антей"» совместно с ВНИИРА-Навигатор, ЗАО «КБ Навигационных систем НАВИС», ОАО «РИРВ», ООО «НПФ "Традиция"», ЗАО «Транзас», ООО «М2М телематика», ООО «Драйв» (Mio Technology Corporation), ОАО «МКБ "Компас"», ФГУП «РНИИ КП», ООО «УралАвто-Комплект», NAVTEQ.

По итогам анкетирования участников форума и посетителей выставки лучшим был признан стенд компании «М2М телематика». Кроме оригинального креативного решения, стенд продемонстрировал успехи компании в реализации международного проекта «Навигационные системы, технологии и услуги». В том числе были продемонстрированы абонентский терминал «М2М телематики» M2M-Cyber GLX, портативный трекер «М2М телематики» на базе ГЛОНАСС, персональный навигатор «М2М телематики» SHTURMAN Link 300 Pro.

По словам генерального директора компании «М2М телематика» Александра Гурко, III Международный форум по спутниковой навигации стал самым значимым событием для отрасли. «По сравнению с прошлым годом форум шагнул далеко вперед как с точки зрения профессиональной организации мероприятия и количества делегатов, так и с точки зрения значимости для отечественной экономики, — комментирует он. Государство заинтересовано в развитии и внедрении системы ГЛОНАСС, о чем в очередной раз свидетельствует личное присутствие заместителя председателя Правительства Российской Федерации С.Б. Иванова на открытии форума.

«"М2М телематика" также растет и развивается вместе с форумом, выступая в качестве главного эксперта и спонсора события вот уже третий год, — продолжает г-н Гурко. — Мы активно участвуем в работе форума. Являясь ведущими экспертами в области спутниковых информационных технологий, специалисты "М2М телематики" в этом году представили вниманию слушателей форума более десяти докладов. На выставке "М2М телематика" показала весь спектр своей продукции: от программного обеспечения систем мониторинга и управления транспортом различного назначения до персональных навигаторов. Наша необычная композиция в стиле Джаз стала по-настоящему центром всеобщего внимания. Ежедневно у стенда был громадный наплыв посетителей. За несколько дней работы выставки специалисты "М2М телематики" провели сотни переговоров. Большой интерес к продукции нашей компании и готовность к сотрудничеству со стороны бизнес-сообщества и органов власти еще раз подтвердили статус "М2М телематики" как лидера на рынке систем мониторинга и управления транспортом и навигационного оборудования», — подвел итоги генеральный директор компании Александр Гурко.

Форум и выставка показали не только реальность планов в спутниковой навигации, но и возможности отечественных компаний в их реализации. ■

Леонтий Букштейн

ПАВЕЛ КОЗЛОВ:

на рынке нет более точной карты, чем наша

Компания Navteq известна как поставщик баз для создания электронных карт и развития LBS. На выставке НАВИТЕХ в мае наш корреспондент побеседовал с директором по развитию бизнеса Navteq Павлом Козловым

— Что у вас изменилось за год, прошедший после аналогичного форума и выставки 2008 года?

— «Navteq Россия» — это стопроцентная «дочка» корпорации Navteq со штаб-квартирой в Чикаго, США. Она является ведущим поставщиком баз данных для навигационной индустрии. У нас в России работают местные геоаналитики, мы обладаем всеми необходимыми лицензиями по сбору данных и выпуску карт. Если говорить о событиях, произошедших между двумя форумами, то нужно отметить, что мы запустили очень много важных для России продуктов.

Во-первых, главный из них — предложение точечной адресации. Вообще есть несколько методик расположения адресов в базе данных, но только точечная адресация позволяет разместить дом точно там, где он расположен, а не его проекцию на трассе, дороге, тротуаре. То есть карта в таком случае ведет не к ближайшей к дому точке, к ближайшей дороге, а именно к самому дому. Во-вторых, теперь наша база данных умеет работать с корпусами, строениями и вообще, как мы говорим, со «сложными российскими адресами». А это удобно российским потребителям. Еще одно: на прошлогоднем форуме мы обещали запустить карты со всеми городами-миллионниками России. Такие города должны были появиться на электронных картах в четвертом квартале 2009 года. Эта задача уже выполнена. Помимо этого, мы сделали существенный шаг в ключевых районах покрытия, каковыми являются регионы центра России — Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область. Вообще наши геоаналитики проезжают абсолютно все дороги края, фиксируют даже самые мелкие изменения ландшафта и заносят их для размещения в базе. Могу без излишней скромности заявить, что сейчас на рынке нет более точной карты, чем наша. Хотя на рынке мы отнюдь не одиноки и отнюдь не собираемся его монополизировать.

Наша задача — сделать продукт, который будет экономически эффективен, безупречный по качеству. А выбор — за потребителем. И он все чаще делают выбор в нашу пользу. Вот недавно мы подписали контракт с компанией Vobis, дистрибьютором приборов MIO, и теперь наши карты появятся и у них. В результате серьезного отбора мы выиграли важную сделку совместно с компанией «Новикон» по снабжению телефонов Samsung.

У нас подразделения в Москве, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге, что позволяет нам распределить геоаналитику по всей территории и постоянно развивать карту покрытия. У нас удвоилось количество геоаналитиков, и работа идет хорошими темпами. В первом квартале этого года мы выпустили базу данных, в которую включены коды TMT. Они позволяют базе данных понимать и отображать пробки на дорогах. Информацию о пробках во всем мире дают, например, FM-радиостанции с функцией RDS.

— Итак , вы детально отобразили в своей базе Москву и Питер. Что дальше?

— Мы уже объявили, что к концу 2009 года обеспечим полное покрытие европейской части России. Это означает, что к уже готовому покрытию добавятся области, что позволит потребителю доехать до любого населенного пункта, отмеченного на карте. Наша работа состоит и в том, чтобы карты постоянно обновлять и поддерживать. ■

Беседовал Леонтий Букштейн

РОССИЙСКИЙ ТЕЛЕКОМ:

жесткая посадка. Анализ результатов первого квартала 2009 года. Что будет дальше?

Сергей ЕРОХИН,
независимый эксперт, к.т.н.

Традиционно к концу мая сотовые и фиксированные операторы отчитались за первый квартал 2009 года. После того как большинство ведущих телекоммуникационных компаний опубликовали свои финансовые и операционные результаты, можно подвести итоги квартала, проанализировать тенденции и задуматься о том, что ожидает операторов связи и их абонентов во втором квартале и к концу года в целом.

Как и предсказывали аналитики «МТК» (№3-4, 2009г. — ***Ред.***), финансовые результаты большинства операторов оказались неутешительными. В силу инертности телекоммуникационной отрасли основные негативные последствия финансового кризиса пришлись именно на первый квартал 2009 года.

Общая тенденция для всех телекоммуникационных операторов в январе — марте — это снижение ключевых финансовых и нефинансовых показателей: ARPU, MOU, выручки и чистой прибыли оператора. Основная причина такого резкого снижения — сокращение расходов на мобильную и фиксированную связь компаниями и частными лицами в связи с сокращением доходов и уменьшением покупательной способности населения. По оценкам независимых экспертов, более трети россиян сократили свои расходы на мобильную связь. Абоненты стремятся оптимизировать свои расходы на связь, отказываются от дорогих премиальных услуг и переходят на специализированные тарифы.

В связи с таким глобальным снижением ключевых показателей и изменением потребительских предпочтений три четверти телекоммуникационных операторов заявили о сокращении своих инвестиционных программ. В среднем сокращение инвестиций достигает 30%, но приблизительно 20% операторов планируют сокращение капитальных вложений на 60%. Некоторые компании впервые за много лет показали чистый убыток [1].

Другим ответным шагом операторов на кризис является повышение цен на связь. В первую очередь из-за девальвации рубля выросли цены на услуги связи в роуминге, затем операторы начали постепенно повышать тарифы и на внутрисетевые звонки.

Одной из первых свои финансовые результаты опубликовала компания МТС [2].

По сравнению с первым кварталом 2008 года консолидированная выручка МТС в долларах снизилась на 24% в годовом ис-

числении, до 1,809 млрд. Выручка МТС, номинированная в национальных валютах, в России в первом квартале 2009 года выросла на 7,5% в годовом исчислении, до 46,86 млрд руб.; в Узбекистане — на 28,1%, до 101,7 млн долл.; в Туркменистане — на 69,7%, до 93 млрд манат; в Армении выручка выросла на 5%, до 17,8 млрд драм. На Украине в первом квартале 2009 года выручка сократилась на 9,3%, до 1,9 млрд гривен. Консолидированный показатель OIBDA, номинированный в долларах, снизился на 29,3% по сравнению с первым кварталом 2008 года, до 831,5 млн. При этом маржа OIBDA составила 46,0%.

Консолидированный чистый убыток, номинированный в долларах, составил 57,7 млн. Менеджмент компании объясняет появление чистого убытка курсовой разницей по номинированному в долларах долгу и утверждает, что без учета курсовой разницы чистая прибыль составила бы 404,7 млн долл.

Следует отметить, что доходы от неголосовых услуг росли опережающими темпами. Это может служить доказательством того, что VAS-услуги начинают играть все большую роль в структуре доходов сотовых операторов.

Абонентская база МТС выросла в первом квартале 2009 года на 1 млн пользователей, в том числе на 0,5 млн абонентов в России, на 93 тыс. абонентов в Белоруссии, на 0,3 млн абонентов в Узбекистане, на 197 тыс. абонентов в Туркменистане и на 32 тыс. абонентов в Армении. При этом абонентская база МТС на Украине уменьшилась на 179 тыс. абонентов.

По состоянию на 31 марта 2009 года общий долг компании составил 4,0 млрд долл.

С учетом роста суммарной абонентской базы с 88,88 млн в первом квартале 2008 года до 96,61 млн в первом квартале 2009 года и годовой инфляции в России, такой незначительный рост выручки в национальной валюте можно расценивать как убыток.

Одной из причин такого резкого снижения основных показателей, кроме последствий глобального финансового кризиса, могут быть результаты корпоративного конфликта между МТС и «Евросетью». Напомним, что после продажи 49% акций «Евросети» «ВымплеКому» отношения между МТС и «Евросетью» стали ухудшаться. Появилась информация, что ритейлер резко снизил уровень продажи контрактов МТС и начал проводить политику по перетягиванию абонентов к другим операторам. Компании обменялись взаимными претензиями и судебными исками. В результате в апреле МТС и «Евросеть» заявили о полном разрыве отношений и расторжении дилерского соглашения [3].

МТС сделала ставку на развитие собственной монобрендовой сети и вынуждена была вкладывать большие средства в ее развитие. Кроме того, запрет на прием платежей через розничные точки «Евросети» также оказал негативное влияние на уровень дохода.

Но в отличие от своего основного конкурента — «ВымпелКома», МТС не стала менять дивидендную политику, и совет директоров МТС рекомендовал акционерам утвердить выплату 60% прошлогодней чистой прибыли в качестве дивидендов.

Компания «ВымпелКом», в отличие от МТС, сразу опубликовала финансовую отчетность за первый квартал 2009 года в национальной валюте без привязки к доллару США, мотивируя это «упрощением сравнительного анализа результатов компании» [4].

По результатам отчета чистая операционная выручка достигла 66,8 млрд руб., увеличившись на 30,7% по сравнению с первым кварталом 2008 года и снизившись на 4,1% по сравнению с четвертым кварталом 2008 года. Показатель OIBDA достиг 32,2 млрд руб., увеличившись на 5% по сравнению с четвертым кварталом 2008 года. Консолидированная маржа OIBDA выросла до 48,1% с показателя 44%, достигнутого в четвертом квартале 2008 года. Операционная прибыль достигла 19,3 млрд руб., показав рост на 239,5% по сравнению с четвертым кварталом 2008 года.

«ВымпелКом» также показал чистый убыток в размере 8,5 млрд руб. за счет убытков от курсовых разниц в размере 23,6 млрд руб.

Если анализировать отдельно сегменты мобильной и фиксированной связи, то в мобильном сегменте выручка «ВымпелКома» в первом квартале 2009 года составила 54,917 млрд руб., в том числе в России — 45,653 млрд руб., других странах СНГ — 9,331 млрд руб. Количество абонентов мобильной связи «ВымпелКома» увеличилось на 19,9% и составило 62,72 млн человек по итогам первого квартала 2009 года (52,3 млн человек годом ранее). Маржа по OIBDA мобильного бизнеса составила 50,9%.

В сегменте фиксированной связи компания получила выручку в размере 15,018 млрд руб., в том числе в России — 13,308 млрд руб. Количество абонентов интернет-услуг широкополосного доступа по итогам отчетного квартала составило 1,538 млн пользователей. Маржа по

OIBDA фиксированного бизнеса составила 30,1%.

Капитальные затраты «ВымпелКома» в первом квартале 2009 года составили 3,92 млрд руб., снизившись на 55% по сравнению с первым кварталом 2008 года.

По результатам сравнения видно, что динамика финансовых результатов компании «ВымпелКом» оказалась лучше, чем у основного конкурента МТС. В сегменте мобильной связи выручка основных конкурентов МТС и «ВымпелКома» составляет 46,86 млрд руб. и 45,653 млрд руб., маржа по OIBDA 46% и 50,9% соответственно.

На момент написания статьи «МегаФон» еще не опубликовал свои результаты за первый квартал 2009 года, но можно ожидать, что компания покажет аналогичную «ВымпелКому» или даже лучшую динамику основных финансовых показателей.

У ведущего оператора дальней связи, «Ростелекома», в первом квартале 2009 года выручка увеличилась на 0,1%, до 15,375 млрд руб. Но чистая прибыль снизилась на 28%, до 1,98 млрд руб. по сравнению с аналогичным периодом 2008 года. Показатель OIBDA по итогам первого квартала 2009 года составил 3379,6 млн руб., рентабельность по OIBDA — 22,0% [5].

Следует отметить, что финансовый кризис крайне негативно сказался на конкурентах «Ростелекома», которые вынуждены были отказаться от агрессивных и затратных планов по захвату рынка дальней связи. В связи с этим компания в течение года может уменьшать свои рекламные бюджеты и не бояться жесткой конкуренции со стороны новых игроков.

Общая выручка группы компаний СМАРТС составила в первом квартале 2009 года 1,22 млрд руб., что на 35% ниже, чем за аналогичный период предыдущего года. Но менеджмент компании объясняет такое резкое снижение выручки тем, что с начала этого года компания перестала консолидировать в отчетности показатели компаний «Оренбург-GSM» и «Ульяновск-GSM». Рентабельность группы СМАРТС по OIBDA составляет 37%, но квартал компания закончила с чистым убытком приблизительно 300 млн руб. [6].

Операционная выручка всей группы «TELE2 Россия» достигла в отчетном периоде 6832 млн руб., что на 20% выше, чем за аналогичный период прошлого года. Показатель EBITDA составил 2183 млн руб., тогда как в первом квартале 2008 года он был равен 1928 млн руб. Объем капитальных затрат в январе — марте 2009 года составил 2252 млн руб. (950 млн руб. за тот же период 2008 года) [7].

Многих аналитиков и простых абонентов волнует вопрос: что нас ждет во втором квартале 2009 года?

Можно с уверенностью прогнозировать, что телекоммуникационные операторы и дальше вынуждены будут поднимать цены на свои услуги. В настоящий момент операторы не повышают резко цены по двум причинам: боятся оттока абонентов к конкурентам и негативной реакции со стороны государства. Если с первой причиной все понятно, то вторая гораздо сложнее. Минкомсвязи в начале кризиса предупредило операторов, что не допустит резкого роста цен на сотовую связь, чтобы не увеличивать инфляцию в стране и не вызывать дополнительного раздражения со стороны населения.

Поэтому в целях повышения выручки и чистой прибыли сотовые операторы начинают идти на всевозможные «скрытые» методы повышения цен. Например, компании отказываются от посекундной тарификации, увеличивают «пороги округления» при тарификации данных. По оценке аналитиков, переход от посекундной к поминутной тарификации приводит к удорожанию стоимости услуги на 10—20%.

Скорее всего, финансовые и операционные результаты второго квартала 2009 года для большинства телекоммуникационных операторов окажутся на уровне первого квартала. Прежнего роста показателей ожидать не стоит, но не будет и такого резкого падения, как в первом квартале. На телекоммуникационном рынке произойдет некоторая стабилизация (или даже стагнация), которая явится результатом стабилизации макроэкономической обстановки в стране. Выручка в долларах США и национальной валюте вырастет относительно первого квартала 2009 года, но будет хуже, чем аналогичные показателей во втором квартале 2008 года.

Источники:

1. www.kpmg.ru/russian/supl/publications/brochures/telecom_survey.pdf
2. www.company.mts.ru/press-centre/press_release/2009-05-22-1068796/
3. www.company.mts.ru/press-centre/press_release/2009-04-07-1005858/
4. www.about.beeline.ru/
5. www.rt.ru/press/news/
6. www.rus.smarts.ru/presscentre/pressrelease/2009/5/729/
7. www.ru.tele2.ru/files/TELE2_Q12009_press-release.pdf ■

СЕРГЕЙ ФИШКИН:

мой основной проект — мои коллеги

Он еще достаточно молод, но уже имеет немалый опыт работы в телекоме. Недавно он назначен генеральным директором компании Nortel в России и СНГ. Наш корреспондент беседует с ним о том, что составляет его биографию: о семье, учебе, профессиональных достижениях.

— Почему вы после школы пошли учиться именно в МГТУ им Баумана?

— Откровенно говоря, пошел абсолютно случайно. И в телеком попал случайно.

— Ну да, все случайно, а получилась судьба...

— Да, потом оказалось, что все это совершенно серьезно. А поначалу, точно, все было случайно. Я жил неподалеку от совершенно другого института, МИРЭА, и когда стал выбирать, где учиться дальше, то выбирал по принципу «что ближе». Территориально, разумеется. Хотя, как все нормальные мальчишки, в детстве мечтал быть космонавтом, летчиком или, на худой конец, водителем автобуса.

— Помню, помню: 40—50 миллионов потенциальных космонавтов — это было в порядке вещей. И родители наверняка были не против.

— Такое было время. А мои родители — врачи, и к связи вообще не имели никакого отношения, кроме как позвонить по домашнему телефону. В десятом классе я пошел на подготовительные курсы для поступления в вуз. Поначалу собирался в МИРЭА, они были на Семеновской, а подготовительные курсы МВТУ — на Бауманской. Я высчитал, что там мне ближе, и по этому принципу выбрал вуз. Рационализм, как показало время, меня не подвел. Дело случая, но я ни о чем не жалею. В МВТУ открывалась новая выпускающая кафедра — программного обеспечения ЭВМ. Это тоже было модно, шел 1990 год. Компьютеры уже были в моде, а те, у кого дома был комп, они вообще ходили героями.

Со второго курса я начал уже работать программистом в частной американской компании Pick Systems. И работал бы до сегодняшнего дня (возможно), но... Владелец имел высокие амбиции, хотел превзойти Oracle и даже открыл в России лабораторию. Но он скоропостижно скончался, а его наследники сочли российский проект неперспективным, и бизнес, таким образом, закончился.

Я продолжал учиться в институте. У одного из руководителей института — Горина Сергея Викторовича, и спасибо ему за это огромное — появилась идея построить на базе МВТУ некий образовательный центр подготовки специалистов для Cisco. Что, кстати, сейчас реализовано на базе, например, МТУСИ для разных компаний-вендоров. Вот тогда-то нас, шестерых студентов, командировали в «АМТ Груп», тогда практически официального представителя Cisco в России, для стажировки. Работая в «АМТ Груп», я стал разбираться в оборудовании для связи, понял, что такое маршрутизатор, что такое коммутатор, что такое сети. Сам участвовал в строительстве академического южного опорного кольца в Москве на технологии FDDI.

Шел 1995 год. Бауманку заканчивал уже по специальности «инженер по телекоммуникациям». И дипломной работой, по сути, был протокол, нечто похожее на Cisco EIGRP. После этого получил рекомендацию на поступление в аспирантуру, но не пошел, потому что рано женился и нужно было работать, поднимать семью, содержать и воспитывать детей.

— И вы пошли...

— И пошел продавать высокотехнологичное оборудование связи и коммуникаций.

— А в чем тут интерес? Ведь все сделано качественно, назначение понятно, потребители известны. Не механическое ли это дело?

— Ну уж нет. Я бы мог обидеть вас, сказав, что вы просто этого не пробовали, оттого так и думаете. Но отвечу вот как. Первое — это общение с грамотными, высокопрофессиональными людьми. Второе — понимание новых технологий через общение с такими людьми. Мне же довелось общаться с людьми, которые стояли у самых истоков новейших технологий связи, российского Интернета. Такие люди, как Игорь Чечик, Сергей Турчин — одни из первых рунетовцев, интереснейшие люди, сейчас успешно работают в том же АМТ.

Или возьмем работу инженера. Вот ты включаешь собранную своими руками «коробку», подключаешь ее с двух концов — и она с первого раза работает. Это же замечательно! Я и сейчас не брезгую, если нужно что-нибудь сделать своими руками, я же инженер! Хотя в нашей работе главное — это продавать идеи. Ведь Nortel — это проектно ориентированная компания, занимающаяся не просто продажами оборудования: продал и забыл. Нет, мы занимаемся решениями. А это требует совершенно иных подходов.

— Мы забежали вперед. В Nortel вы пришли 11 лет тому назад. И с чего все начиналось?

— Дело случая. Хотел работы и по душе и, как говорится, по деньгам. Из кадрового агентства позвонили и предложили прийти на собеседование. Меня направили к country manager Nortel в России — Яну Латремоллю (Ian Lattremoile)

Он занимался технологиями для корпоративных сетей, шли они в Nortel тех лет достаточно успешно. В то же время, в августе 1998 года, мы выиграли тендер на большой контракт с «Ростелекомом» на построение пакетной сети оператора связи. Но случилось непредвиденное: грянул дефолт 1998 года, и от этого огромного проекта мы продали всего четыре кабеля. Ну, это опять же дело случая. Потом в Nortel поняли, что в России есть операторский бизнес, и немаленький, и провели внутреннюю реструктуризацию. Времена были «неуютные», сменились те, кому я подчинялся, был какой-то раздрай в душе. Потому что такого руководителя, как тот самый немец, Игон Корнер (Egon Koerner), у меня больше не было и, наверное, не будет.

— Ну это вы преувеличиваете. Все в жизни случается, но приходят другие руководили, и с ними тоже можно работать.

— Я и работал, но не встречал той чуткости и того понимания, как у Игона...

— Итак, вы оказались в непростой ситуации. Что было дальше?

— Дальше была работа, работа, работа... И сейчас пытаюсь копировать стиль того своего руководителя, и у меня, честно говоря, не совсем получается.

— Вы так думаете или так думают другие, ваши коллеги?

— Я так думаю.

— А это важно, что вы лично думаете о своих результатах, о своем стиле управления? Наверное, важнее, что думают о вас ваши коллеги и подчиненные.

— Может быть. Но для меня важно и мое самоощущение. А оно вот таково, как я описал.

— У вас просто повышенный уровень самокритичности.

— Вам виднее. Но я с этим живу и работаю. Тут дело в семейном воспитании. Напомню, мои родители врачи, и их правило: сначала сделай для других, а уж потом — для себя. То, что заложили в семье, живет в тебе всю жизнь. И во мне тоже так. Единственное — никогда не требую от людей большего, чем от самого себя. Это правило первое и нерушимое. И еще есть такое правило, по-английски оно звучит Never complaining — «Никогда не жалуйся». Оно действует у нас применительно ко всем.

— Вы ведь начинали с подразделения оптического оборудования?

— Так получилось, опять же случайно. Был клиент из ряда довольно известных компаний — «Макомнет», «Раском», «Метроком». Нортеловским англоязычным менеджерам нужен был человек для служебного общения с клиентом на русском языке. И мне предложили: а почему бы тебе не заняться оптикой? Я говорю: да ладно, я же в этом ничего не понимаю. А мне в ответ: съездишь на тренинг, разберешься. И я поехал в Лондон. Оптика — это же в основе своей физика. Так и разобрался. А сразу после стажировки нас, шесть человек (опять шесть!!! — но это не мое счастливое число) «поставили на хозяйство» заниматься оптикой в России и восточно-центральной Европе, где, как оказалось, эти технологии были очень востребованы. Заодно я получил первый опыт управления интернациональной географически распределенной командой.

— Но в 2003 году вы неожиданно для многих перешли в Tellabs...

— И не потому, что мне было скучно в Nortel, а потому, что мне показалось, что это очень хорошая возможность продолжить свою карьеру. Потому что в Nortel,

как во всякой большой компании мирового уровня, ты несколько нивелирован, что ли. Тебя по сравнению с этим гигантом так мало, что порой и не видно совсем. А в Tellabs были несколько другие масштабы, и можно было резче проявить себя. Но что-то мешало компании реализовывать заявленные масштабные планы, и я был разочарован. Восточно-европейская штаб-квартира, находившаяся в Венгрии, не очень-то поспешала что-то развивать в России. Мои перспективы стали туманными, но я бы не пошел обратно, если бы Nortel не пришел сам. И предложил мне вернуться. Что я и сделал в 2004 году — после действительно долгих раздумий: ну не хотелось мне заработать репутацию попрыгунчика — и ровно через год после ухода. Поводом к возвращению послужило то, что компания высоко оценивала приоритеты в России, была готова занять значительную долю рынка и конкурировать с достойными компаниями своего уровня. И что для меня было немаловажно: в Nortel тогда появились все условия для самореализации. Меня пригласили на должность руководителя службы сбыта оптического оборудования — так это звучало по-русски. После этого я ни минуты не колебался.

— Nortel позиционируется как инновационная компания. А продавать инновационные решения — это умение особое.

— Да, наши решения, например, в той же оптике как минимум на год опережают всю индустрию. Nortel также признанный лидер в пакетных голосовых технологиях. Сейчас изменились амбиции самого Nortel, который хотел стать значимым игроком на рынке и стал им. Теперь мы продаем не отдельные комплексы оборудования, а решения. И в этом наше главное отличие. И что бы в мировой экономике ни менялось, Россия — растущий рынок. Но мы хотим не просто присутствовать на нем, мы хотим его формировать.

— Какой вы руководитель, на ваш взгляд?

— Я не давлю на людей и не травлю их. За все годы руководства и департаментом в целом, и теперь представительством от меня ушли два человека. И еще один по особым условиям. Я исповедую стиль неформального менеджмента. Даю работникам свободу настолько полную, насколько я могу. Делай так, как считаешь нужным, если при этом приносишь результат. В рамках приличий, конечно.

— Ну хоть одна отрицательная черта у вас есть?

— А как же без этого. Одна, но тяжелая: меня нельзя критиковать.

— Так вы авторитарный руководитель?

— Как все мы, руководители. Даже те, которые хотят выглядеть ну очень демократичными. То, что я сделал, можно обсуждать. Со мной. Но не критиковать.

— А сотрудники знают об этом?

— Догадываются. Я люблю дискутировать, но если кто-то приходит и начинает меня «учить жить»... Вопросы типа «Зачем же ты сделал так?» я не принимаю. Я сделал так, как считаю нужным, и изменяю ситуацию так, как я решил. Точка.

— Наше интервью поможет вашим сотрудникам понять, как нужно с вами разговаривать в критических ситуациях.

— Я думаю, они и так все это знают. Я же не только говорю так, я так и поступаю. Вообще приемлю любые стили руководства, вплоть до диктатуры. И знаю примеры у наших партнеров, когда диктатура приносит свои плоды. Но сам исповедую такой стиль — неформальный, когда руководитель вмешивается только в том случае, если что-то идет не так, как надо. Но по мелочам «влезать» в детали — это неэффективно. Хотя многие руководители считают, что нужно действовать именно так.

— Ваш срок пребывания в компании превысил 11 лет, и это при возрасте 35. Есть какие-то проекты, которые вам особенно дороги?

— Да, есть. Например, «Евротранстелеком» на Украине в 2004 году. Он мне как-то по-особенному дорог. Это было после моего возвращения в Nortel, буквально в первые же дни. Мы так классно запустили оптическую транспортную сеть по всей Украине, просто загляденье! Это была классическая реализация.

Нашей компании сейчас нелегко, но мне нравится заниматься тем, чем я сейчас занимаюсь. Мы продолжаем производить и продавать современное оборудование.

Но мой главный и основной проект — это мои коллеги, которых я никогда не называю подчиненными. Они творческие люди, они постоянно думают, как сделать проекты лучше, современней, экономичней. И они делают это, помогая друг другу, а значит, и компании.

— Все работа и работа... А семья?

— Я не оголтелый трудоголик. В том смысле, что два дня в неделю у меня святые, когда главное — семья. Ну, и каждый день утром полчаса по дороге, когда развожу детей в школу, отвечаю на их вечные «А что?» и «Почему?». И в отпуск — только с женой и детьми. А иначе для кого и для чего живем? ■

Беседу вел Леонтий Букштейн

Mobile WiMAX – уже реальность

Льготная регистрация для операторов связи и корпоративных пользователей

Discount available telecom service providers and corporate users

mobile WiMAX

Практическая конференция

«Мобильные широкополосные сети WiMAX в России. Первый опыт развертывания и эксплуатации»

Practical Conference Mobile WiMAX in Russia. The first experience of deployment and operation

25 июня 2009 г.отель «Holiday Inn Moscow Sokolniki», Москва, ул. Русаковская, д.24
June 25, 2009 Holiday Inn Moscow Sokolniki Hotel, 24 Rusakovskaya St., Moscow

Основные темы конференции:

- Глобальное развитие сетей WiMAX, бизнес возможности LTE и WiMAX
- Ключевые показатели эффективности и опыт эксплуатации сетей Mobile WiMAX
- Опыт операторов по развертыванию и запуску сетей Mobile WiMAX в мегаполисах
- Фокус на развитие и развертывание сетей WiMAX в регионах. Сравнение LTE и WiMAX
- Пути снижения капитальных и операционных затрат операторов на сетях Mobile WiMAX
- Возврат инвестиций и окупаемость сетей в период финансовой нестабильности на рынке
- Потребности корпоративного сектора и развитие гибких предложений для крупного, среднего и мелкого бизнеса
- Формирование и предоставление контент-услуг мобильным пользователям
- Абонентские устройства доступа для сетей Mobile WiMAX

Key Topics of the Conference:

- Global development of WiMAX, business comparison of LTE vs WiMAX
- Key performance indicators and experience in Mobile WiMAX Networks
- Deploying and launching mobile WiMAX networks in metropolitan areas: operators' experience
- Focus on regional development/regulatory, Compare LTE vs WiMAX
- Strategies for reducing capital and operating costs for Mobile WiMAX operators
- Return on investment in WiMAX networks in the period of financial instability in the market
- Corporate sector demand and developing of flexible offers for large, medium and small businesses
- Content generation and supply for mobile users
- Subscriber access devices for Mobile WiMAX networks: what operators need and what users want

С докладами выступят: / Key Speakers:

Сергей Портной, региональный директор WiMAX Forum в России и СНГ Ведущий конференции

Sergey Portnoy Regional Director, WiMAX Forum in Russia and CIS Conference Chairman

XJ Wang, старший директор по маркетингу, WiMAX Forum

XJ Wang, Senior Marketing Director, WiMAX Forum

Денис Свердлов, генеральный директор ООО «Скартел», торговая марка Yota

Denis Sverdlov, General Director, Skartel, brand name Yota

Олег Белов, начальник отдела беспроводных сетей «КОМСТАР-ОТС»

Oleg Belov, Head of the Wireless Networks Department, Comstar-UTS

Дмитрий Ларюшин, директор по технической политике Intel в России/СНГ

Dmitry Laryushin, Technology Policy Director, Intel in Russia / CIS

Игорь Овчинников, заместитель генерального директора по развитию ГК «МетроМакс»

Igor Ovchinnikov, Deputy General Director for Business Development MetroMax Group

Организатор: Organized by: COMNEWS CONFERENCES

При содействии: With the assistance of: WiMAX FORUM

Золотой спонсор: Gold sponsor: intel

Серебряный спонсор: Silver sponsor: Alcatel·Lucent

Бронзовый спонсор: Bronze sponsor: alvarion

Информационные спонсоры: Media partners: СТАНДАРТ, COMNEWS, Мобильный форум, Мобильный Контент

Зарегистрируйтесь по тел.: +7 (495) 933-5483, +7 (495) 775-1720, на сайте: http://conf.comnews.ru/wimax/ или по e-mail: conf@comnews.ru
To register, call +7 (495) 933-5483 , +7 (495) 775-1720 , e-mail: conf@comnews.ru or visit http://www.conf.comnews.ru/wimax/

АЛЛО!

Кто реализует право и свободу выбора?

Сергей СТОЛТИДИС,
журнал «Мобильные телекоммуникации»

«Вам не комфортно в реальном мире? Вам не с кем поделиться своими интересами? Даже близкие люди не понимают вашего увлечения? Сотворите свой Мир! Теперь это так просто!» — с подобным призывом в скором времени российские софтверные фирмы обратятся к своим потенциальным пользователям, которые сейчас, возможно, даже не вхожи во «Всемирную паутину».
А что же операторы связи, которые ближе всех к Абоненту?

Операторы связи, и в первую очередь лидирующие на этом рынке, в кризисе! Нет, не в финансовом — в «творческом»...

С сокращением периодов появления новых технологий, платформ, концепций они начали метаться в поисках смысла жизни — не больше и не меньше!

Они вдруг «заметили», что превращаются в инфраструктуру, передающую чужой контент по запросам потребителей. Заметить-то они заметили, но проектами, многообразием сервисов, в том числе социальными сетями, никто из них толком пока не занимается. Непонятно, почему: либо не хватает возможностей, либо желания. Но операторы все еще продолжают собирать деньги от оплаты сторонних компаний.

Очень быстро растерянность операторов почувствовали производители. Первоначальная ставка на людские резервы из-за окончившегося, по большому счету, дележа долей рынка операторами связи перестала удовлетворять производителей телекоммуникационного оборудования — вендоров, являющихся важнейшей движущей силой рынка. Надежды на быстрое внедрение и распространение сетей по технологии 3G не оправдались. И сбой произошел, по мнению аналитиков, не столько по вине Клиента, который не захотел пользоваться благами прогресса, сколько по вине операторов, которые не нашли каналов доставки услуг Клиенту. Из-за обилия новых технологий, свалившихся на операторов, большинство их них «заморозилось» на уже устаревших.

Совсем недавно российским операторам связи, точнее трем крупнейшим (МТС, «ВымпелКом» и «Мегафон»), выданы лицензии на частоты и инвестиции в размере миллиарда долларов для развития услуг 3G на последующие три года. Но тут напрашивается вопрос: а зачем тратить миллиард долларов на то, что к тому времени, через три года, морально устареет? Ведь своей очереди уже ждут технологии 3,5G, 3,75G, 4G, WiMAX, LTE. Под них уже создано и проектируется более новое и совершенное оборудование, под которое, в свою очередь, разработаны или разрабатываются софты и решения системных интеграторов, под которые... Получается, что уже образовался ком неусвояемых технологий!

Поэтому решение о выделении значительной финансовой суммы ведущей тройке российских операторов на услуги 3G запоздало. Это особенно заметно на фоне других стран, например таких, как Финляндия. 24 апреля правительство этой страны приняло постановление о выделении спектра частот для нужд операторов TeliaSonera, Elisa и DNA, намеренных в ближайшем будущем начать строительство

мобильных сетей четвертого поколения. Сети 4G предлагают доступ в Интернет с мобильного телефона на скорости до 100 мегабит в секунду. «Это решение поможет в создании более скоростных мобильных сетей, доступных большему числу граждан по всей территории Финляндии», — говорит министр коммуникаций Финляндии Суви Линден. По ее словам, операторы готовы предложить коммерческие 4G-сервисы уже через пару лет по всей стране. Над новыми сетями операторы работают в сотрудничестве с компанией Nokia. Компания Nortel также сделала ставку на технологию LTE (стандарт 4G), и в Китае уже тестируются первые локальные сети.

А Россия в который раз оказывается только «в области балета впереди планеты всей».

Вендоры наращивают обороты внедрения новейших технологий, системные интеграторы пытаются шагать в ногу, а операторы, особенно российские (подавляющее большинство), отстали. Да и кому о них заботиться, кому их подталкивать, кому их стимулировать? Собственных вендоров Россия не имеет. Финляндия имеет, а Россия — нет. Китай имеет, а Россия — нет. Норвегия имеет, а Россия — нет... Поэтому массовый российский клиент, как корпоративный, так и физический, «сидит» на 2G, «болтает ножками» и ждет к себе особого внимания. Правда, ждет к себе особого внимания не только российский клиент. И его величество Клиент имеет на это полное право!

Утверждают, что человек от рождения имеет право и свободу выбора. Интернет — виртуальное подтверждение этого постулата. Творческий хаос, который имеет место в мировом виртуальном пространстве, вроде бы предоставляет пользователю такую возможность, однако... Попасть в виртуальность можно только с помощью так называемых операторов связи и на строго выделенных частотах, словно святой Петр у врат. «Все это было бы смешно, когда бы ни было так грустно». Но Клиент готов платить, несмотря на такого рода ограничения, в обмен на индивидуальный к себе подход.

Несколько лет назад, проанализировав базы западных операторов, эксперты выяснили, что абонентам нужно не просто подключение к сети, а предоставление персонализированных услуг. Это обстоятельство сразу же взяли на вооружение компании, которые сейчас именуются предприятиями web 2.0 — по названию ставшей весьма популярной концепции создания интернет-сайтов. Впрочем, между ними и компаниями — операторами связи сегодня наметилось своего рода противостояние. Бизнес-модель web 2.0 предполагает «монетизацию» абонентских сессий. Предметом продажи может быть реклама, услуги поиска информации и вообще любые сервисы, какие только можно реализовать на интернет-портале. Тем более что для привлечения внимания пользователей компании web 2.0 не стесняются прибегать (зачастую бесплатно для себя) к традиционным голосовым и неголосовым услугам, которые на сегодняшний день предоставляют только операторы фиксированной и мобильной связи.

Но бизнес по своей сути циничен. Не схватил ты — ухватит дру-

гой. «Ничего личного!» Просто игроки рынка, но не операторы, адекватно и быстро реагируют на массовую потребность пользователей в общении. Мало того, умный игрок стимулирует пользователя, создавая виртуальные миры, которые формируют стиль жизни человека. Люди делают карьеру в Интернете, зарабатывают здесь деньги, развлекаются, знакомятся. Однако несколько позже, по заявлениям нескольких крупнейших компаний, наступило «время широкополосной трансформации». А его величество Клиент? Что же нужно ему, массовому пользователю, который так необходим всем?

Одновременно с трансформациями менялся и он. Сейчас продвинутому пользователю уже нужно не просто подключение к сети, фиксированной или мобильной, а предоставление персонализированных услуг в обеих виртуальных ипостасях.

В связи с этим наряду с предприятиями web 2.0 возникла бизнес-модель с так называемой концепцией Telco 2.0 — на основе строительства новой «широкополосной экономики». Кстати, какой компании первой пришло в голову ввести термин Telco 2.0? Одни утверждают, что компании Alcatel-Lucent, другие — что Microsoft. Как бы то ни было, но ШПД предвещает размывание границ специализации и демократизацию процессов создания и потребления услуг в сфере телекоммуникаций. В новых условиях успех будет зависеть от поисков и формирования новых источников дохода в имеющихся базовых активах оператора.

— Зачем ломать себе голову над солнечными затмениями?
— Надо же что-то придумать, чтобы предсказатели могли себе на хлеб заработать!

Однако кому смех, а кому и слезы. Потому что в данных моделях, особенно в Telco 2.0, существенно меняется стоимостная цепочка. По заявлению директора по развитию компании «Коминфо Консалтинг» Евгения Соломатина, сделанному еще в середине 2008 года, «в текущей ситуации самые большие деньги — до 50% от того, что платит конечный потребитель, в цепочке стоимости получает производитель контента». А кто контролирует звенья, которые приносят наибольший доход, доминирует в цепочке и контролирует рынок?

Соответственно меняются и роли участников. И, как следствие, роль оператора заметно падает. По некоторым заявлениям, за пять-шесть лет она уже сократилась с 95% до 50%. В связи с этим на рынке телекоммуникаций резко ускорился процесс пересмотра бизнес-моделей.

В 2007 году компания Cisco объявила о том, что наряду со своей основной деятельностью собирается развивать программный бизнес, становясь софтверным игроком. В конце 2008 года компания Nortel объявляет об аналогичном шаге...

И тенденцией к «всеядности», дающей ключевое преимущество на рынке, начинает «страдать» все большее число крупных игроков, вендоров. Почему? Да потому что операторы не оправдывают их надежд. Вот и приходится воплощать концепции тем, кто их придумал. Иначе уже не получается! Иначе происходит значительное замедление обновления линейки устаревшего (чаще всего морально)

оборудования. А цель по своей сути банальна: получение доходов за счет продаж «железа» и «софта». Кому? Да пока все тем же операторам, которые в цепочке ближе всех стоят к конечному потребителю. И это «пока» операторы связи должны расценивать как благо.

А Клиент уже не просто ждет, а выбирает. Причем в последнее время и, видимо, далее главенствующую роль для операторов связи будет играть физическое лицо. Потому что, по прогнозам экспертов-аналитиков, трафик, а соответственно и доходы от населения превысят трафик и доходы от корпоративных клиентов (бизнес-пользователей).

При такой дифференциации операторам связи просто необходимо перепозиционироваться в сервисных игроков, иначе... Иначе такие игроки, как Google, Yahoo, Skype и т.д., оттянут на себя Клиента, а следовательно и его деньги. Уже оттягивают! И оттянут окончательно. И не только они...

Для такого утверждения есть все основания. Американскими компаниями уже создана новая концепция и платформа, работающая по принципу Software as a Service. Она несет в себе новое видение развития телекоммуникационной сферы.

Серьезность претензий концепции на право стать основной в виртуальном пространстве подтверждает то, что ее продвигают такие признанные мировые лидеры, как Microsoft, Cisco, Alcatel-Lucent... Но главное даже не в том, кто продвигает. Дело в том, что существование таких программ, снабженных детальным инструментарием и инфраструктурой поддержки, позволяет массовому пользователю выбирать, создавать и формировать по своему усмотрению площадки по

— Создать Вселенную — пустяк, но ведь это же раньше никому не приходило в голову!

интересам — сообщества, где будет возможно организовать спокойное общение, как в клубе, где практически нет случайных людей.

Такие сообщества уже существуют, выделившись из социальных сетей. И, как показывает практика, к таким клубным формированиям охотно присоединяются увлеченные люди, с помощью механизма приглашений и рекомендаций, дотоле не использовавшие никаких информационных технологий... Мало того, если операторы связи в ближайшее время не проявят должной инициативы и решительно не возьмутся за контент, то созданием контента займется сам пользователь. Потому что Творец создал человека по своему образу и подобию и наделил его правом и свободой выбора, а, следовательно, душа homo sapiens требует творчества. Именно творчество поставило человека над животным миром.

Поэтому неслучайно производители игр делают ставку не столько на «стрелялки», сколько на миры, где потребитель (геймер) может проявить себя как творец, изобретатель, сочинитель... Примером того может служить игра «Симс», которой увлекались миллионы женщин различных возрастов.

И если операторы связи не хотят окончательно превратиться просто в «ключников» виртуального пространство, им следует уже сейчас создавать свои группы производителей игр, свои инфраструктуры и инструментарий, действующий по принципу Software as a Service.

В завершение нелишне вспомнить стартовый слоган одной революционной ситуации начала XX века: «Вчера было рано. Завтра будет поздно».

Не пора ли операторам брать в свои руки ситуацию уже сегодня? ■

В статье использованы рисунки Жана Эффеля

РЕЙТИНГ ВЛИЯНИЯ ДЕЯТЕЛЕЙ ИКТ-ОТРАСЛИ В МАЕ 2009 ГОДА

Дмитрий ОРЛОВ,
генеральный директор Агентства политических и экономических коммуникаций (АПЭК), главный редактор портала «Телеком-эксперт»

Анна МАРАКУШИНА,
директор по исследованиям и медиапроектам АПЭК, заместитель главного редактора — ответственный секретарь портала «Телеком-эксперт»

Влияние участников майского исследования сформировалось на фоне целого ряда значимых событий. Согласно данным Министерства связи и массовых коммуникаций, в период кризиса общий объем сектора ИКТ увеличился почти на четверть. Стратегически значим и рост отечественных инвестиций в отрасль. Операторы сотовой «большой тройки» отныне включены в реестр предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке. В логике действующего законодательства доминирующее — это еще и стратегическое. Таким образом, иностранные компании перед покупкой акций таких активов будут обсуждать сделку с правительственной комиссией.

Тем временем МТС, «ВымпелКом» и «МегаФон» приступают к развертыванию сетей сотовой связи третьего поколения (3G) в Москве. Разрешение регулятора, правда, получено лишь для запуска 3G в крупных бизнес-центрах, общественных местах и метрополитене. Получила развитие и тема реорганизации «Связьинвеста». Правительственной комиссией по транспорту и связи одобрена концепция реформирования «Связьинвеста» на базе «Ростелекома». Также комиссия приняла стратегию развития оператора, которая, в частности, предполагает, что «Связьинвест» должен стать ключевым игроком в области фиксированной и мобильной связи и услуг платного ТВ, в том числе в Москве.

Представители регулирующих ведомств

Бессменным лидером рейтинга влияния остается глава Минкомсвязи Игорь Щеголев (1). Позиций министра не поколебала даже активная информационная атака против него в мае. За год его работы в ведомстве достигнуты неплохие результаты в цифровизации телевещания в России, а также в создании равноудаленной от участников рынка команды министерства. На протяжении семи месяцев Щеголев демонстрирует самый высокий личный рейтинг влияния в отрасли.

Относительное восстановление позиций характерно для советника президента РФ Леонида Реймана (4—6). Оно, очевидно, обусловлено главным образом сообщениями о его назначении на пост председателя совета директоров «Связьинвеста». Не так давно влиятельные издания сообщили, что кандидатура Реймана принята Минэкономразвития. Однако директиву с рекомендацией о назначении председателя совета директоров «Связьинвеста» должен подписать первый вице-премьер Игорь Шувалов, кроме того, ее должен завизировать и Игорь Щеголев.

Представители команды министра связи демонстрируют сильное влияние в отрасли. Лидерство традиционно за отраслевым замом Наумом Мардером (4—6). Активное участие ведомства и его руководителей в прошедшей в мае выставке

«Связь-Экспокомм-2009» разнонаправлено отразилось на изменении влияния деятелей министерства. В рейтинге представлены заместители министра Дмитрий Северов (19—20), Алексей Солдатов (14—15), Александр Жаров (29—30).

Подписание руководителем ФАС Игорем Артемьевым (7—8) закона о присвоении игрокам «большой тройки» статуса доминирующих и стратегических компаний экспертное сообщество оценило нейтрально. Рейтинг фигуранта остался практически неизменным, но традиционно высоким. Руководителю Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций Сергею Ситникову (21—22) уже длительное время не удается подняться за пределы топ-20. При этом в деятельности Роскомнадзора можно выделить два значимых события. Ведомством была выдана первая лицензия виртуальному оператору мобильной связи (MVNO) — им стала компания «Народный мобильный телефон» (НМТ), созданная с участием Правительства Москвы. Кроме того, в Роскомнадзоре подписан приказ о присвоении радиочастот МТС, «ВымпелКому» и «МегаФону», лицензии на использование которых операторы получили еще в 2007 году. Речь идет о развертывании в московском регионе 3G-сетей. Заметное ослабление рейтинга демонстрирует глава Россвязи Валерий Бугаенко (21—22).

Акционеры и владельцы, топ-менеджеры холдингов

Уже на протяжении длительного периода владелец АФК «Система» Владимир Евтушенков (2) занимает в рейтинге влияния вторую строчку таблицы. В мае лидерство бизнесмена обусловлено переговорами с премьер-министром Владимиром Путиным о вариантах реализации блокпакета акций «Связьинвеста», находящегося в собственности дочерней по отношению к «Системе» «Комстар-ОТС». «Система» выразила готовность передать 25% плюс одна акция государству в счет погашения кредита Сбербанка в 26 млрд руб. при условии, что холдинг получит 28% МГТС. В правительстве уже прорабатывают вариант единоличного владения «Связьинвестом», но с указанием, что в сделке не должны быть использованы бюджетные деньги. Президент АФК «Система» Леонид Меламед (3)

Предприниматель/топ-менеджер	Место в рейтинге	Средний балл
Очень сильное влияние		
Щеголев Игорь Олегович, Министерство связи и массовых коммуникаций	1	8,58
Евтушенков Владимир Петрович, АФК «Система»	2	7,33
Меламед Леонид Адольфович, АФК «Система»	3	6,67
Мардер Наум Семенович, Министерство связи и массовых коммуникаций	4—6	6,33
Рейман Леонид Дододжонович, Администрация президента РФ	4—6	6,33
Усманов Алишер Бурханович «Телекоминвест»	4—6	6,33
Артемьев Игорь Юрьевич, ФАС	7—8	6,25
Солдатенков Сергей Владимирович, «МегаФон»	7—8	6,25
Антонюк Борис Дмитриевич	9	6,17
Фридман Михаил Маратович, «Альфа-групп»	10	6,08
Сильное влияние		
Юрченко Евгений Валерьевич, «Связьинвест»	11	6,00
Шамолин Михаил Валерьевич, МТС	12	5,83
Приданцев Сергей Владимирович, «Комстар-ОТС»	13	5,75
Солдатов Алексей Анатольевич, Министерство связи и массовых коммуникаций	14—15	5,50
Чубайс Анатолий Борисович, «Роснанотехнологии»	14—15	5,50
Вексельберг Виктор Феликсович, «Ренова»	16	5,42
Гончарук Александр Юрьевич, АФК «Система»	17—18	5,33
Изосимов Александр Вадимович, «ВымпелКом»	17—18	5,33
Бабаев Кирилл Владимирович, Altimo	19—20	5,25
Северов Дмитрий Станиславович, Министерство связи и массовых коммуникаций	19—20	5,25
Бугаенко Валерий Николаевич, Россвязь	21—22	5,17
Ситников Сергей Константинович, Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций	21—22	5,17
Солодухин Константин Юрьевич, «Ростелеком»	23	5,00
Ковальчук Юрий Валентинович, «Национальная Медиа Группа»	24—28	4,92
Максименка Николай Анатольевич, МГТС	24—28	4,92
Немшич Борис, «ВымпелКом»	24—28	4,92
Резникович Алексей Михаилович, Altimo	24—28	4,92
Торбахов Александр Олегович, «ВымпелКом»	24—28	4,92
Среднее влияние		
Жаров Александр Александрович, Министерство связи и массовых коммуникаций	29—30	4,83
Слизень Виталий Александрович, «Синтерра»	29—30	4,83
Блаватник Леонард Валентинович, Access Industries	31—32	4,75
Мамут Александр Леонидович, «Евросеть»	31—32	4,75
Акулич Владимир Александрович, «Северо-Западный Телеком»	33—34	4,42
Киселев Александр Николаевич, «Почта России»	33—34	4,42
Желонкин Владимир Борисович, «АФ телеком-холдинг»	35—38	4,33
Комиссаров Валерий Яковлевич, Комитет Государственной думы по информационной политике, информационным технологиям и связи	35—38	4,33
Липатов Сергей Владимирович, «Транстелеком»	35—38	4,33
Матюхин Владимир Георгиевич, Росинформтехнологии	35—38	4,33
Колпаков Антон Юрьевич, «Дальсвязь»	39—41	4,25
Малинин Алексей Весьмирович, РТРС	39—41	4,25
Хасьянова Гульнара Шамильевна, «Скай Линк»	39—41	4,25
Асланян Сергей Гарегинович, «Ситроникс»	42—44	4,17
Малис Александр Адольфович, «Евросеть»	42—44	4,17
Погребенко Владимир Игоревич, «Телекоминвест»	42—44	4,17
Горбачев Владимир Лукич, подкомитет Государственной думы по информационным технологиям и связи	45—47	4,08
Милованцев Дмитрий Александрович, Институт современного развития	45—47	4,08
Рыбакин Владимир Ильич, «ВолгаТелеком»	45—47	4,08
Шостедт Пер Улоф, TeliaSonera Russia	48—49	4,00
Шульстад Оле Бьорн, Telenor Russia	48—49	4,00
Домбровский Юрий Анатольевич, Ассоциация-800	50—53	3,92
Бертяков Виктор Альбертович, МТТ	50—53	3,92
Мартиросян Ваагн Артаваздович, «ЦентрТелеком»	50—53	3,92
Припачкин Юрий Игоревич, «Акадо»	50—53	3,92

© АПЭК, 2009 г.

сумел за месяц подняться сразу на четыре строчки в таблице. Вслед за намерением выйти из состава акционеров «Связьинвеста» «Система» одобрила слияние своих телекоммуникационных активов — МТС и «Комстар-ОТС».

Совладелец «Альфа-групп» Михаил Фридман (10) впервые за весь период исследования близок к выбыванию из топ-10 рейтинга. Вероятно, негативная динамика обусловлена конфликтом между акционерами «ВымпелКома» («Альфе» принадлежит 44% акций оператора), норвежской Telenor и миноритарием Farimex. Без каких-либо доказательства норвежцы указывают на причастность «Альфа-групп» к действиям Farimex. Президент Altimo Алексей Резникович (24—28) и старший вице-президент компании Кирилл Бабаев (19—20) также демонстрируют ослабление влияния.

Наращивает позиции в рейтинге влияния глава «Связьинвеста» Евгений Юрченко (11). В мае генеральный директор госхолдинга сделал два немаловажных заявления для отрасли. Топ-менеджер рассказал о сроках выкупа государством акций «Ростелекома» у банка «КИТ Финанс» — сделка должна состояться в течение месяца. Кроме того, Юрченко заявил о намерении «Связьинвеста» консолидировать свои сотовые активы для выхода на рынок в новом качестве с целью завоевания равноценных позиций с лидерами рынка мобильной связи.

Руководитель «Почты России» Александр Киселев (33—34) еще в прошлом месяце находился за «линией отсечения» таблицы рейтинга. Однако анонсированная в мае трехлетняя программа модернизации ФГУП, находящаяся в данный момент на рассмотрении в Минкомсвязи, Минфине и Минэкономразвития, способствовала усилению влияния Киселева.

Топ-менеджеры основных компаний

Незначительное снижение позиций в рейтинге характерно сразу для двух топ-менеджеров компаний «большой тройки». Это президент МТС Михаил Шамолин (12) и генеральный директор «МегаФона» Сергей Солдатенков (7—8). Вероятно, оценка экспертов связана с неопределенными условиями вокруг намечающихся сделок: МТС направила ходатайство в ФАС о покупке акций «Комстар-ОТС», а «МегаФон» попросил разрешения приобрести другого альтернативного оператора связи — «Синтерру».

В связи с перестановками в команде управленцев «ВымпелКома» действующие менеджеры занимают в рейтинге влияния лишь средние позиции. Бывший генеральный директор оператора Александр Изосимов (17—18) постепенно перемещается вниз. Новые участники рейтинга — гендиректор «ВымпелКома» Александр Торбахов (24—28) и главный исполнительный директор компании Борис Немшич (24—28) — демонстрируют лишь среднее влияние.

Президент «Комстар-ОТС» Сергей Приданцев (13) за месяц переместился вверх сразу на двенадцать строчек таблицы. Укрепление влияния менеджера обусловлено успешными финансовыми результатами «Комстар-ОТС» за первый квартал 2009 года: в условиях кризиса выручка оператора увеличилась на 12%. По мнению Приданцева, основная причина состоит в том, что люди в условиях нестабильной экономической ситуации стали больше пользоваться фиксированной связью.

Позиции уже бывшего генерального директора «Ростелекома» Константина Солодухина (23) и экс-главы «Дальсвязи» Антона Колпакова (39—41), очевидно, скоро подвергнутся коррекции. Назначение бывшего гендиректора дальневосточной МРК на пост главы «Ростелекома», на базе которого ожидается реорганизация «Связьинвеста», с большой долей вероятности повлечет за собой рост влияния в телекоммуникационном секторе.

Методика исследования АПЭК

Для определения майского рейтинга влияния деятелей ИКТ-отрасли Агентством политических и экономических коммуникаций (АПЭК) был проведен экспертный опрос, в котором приняли участие 16 отраслевых экспертов: инвестиционные, банковские аналитики и аналитики рынка. Оценка проводилась для 76 кандидатов — руководителей регулирующих ведомств, акционеров, владельцев, топ-менеджеров холдингов и основных компаний отрасли, а также отраслевых объединений.

Экспертам был задан следующий вопрос: «Как бы Вы оценили по шкале от 1 до 10 политическое и лоббистское влияние в Правительстве РФ, Администрации президента РФ, Федеральном собрании РФ, а также профессиональное влияние в бизнес-сообществе следующих деятелей телекоммуникационного рынка России?»

Сначала каждый из экспертов оценил влияние каждого из кандидатов, затем были определены средние арифметические значения экспертных оценок (средние баллы). Итоговый рейтинг представляет собой консолидированную оценку влияния 50 деятелей ИКТ-отрасли. ■

КАКИМ БЫЛ МИРОВОЙ РЫНОК WIMAX В 2008 ГОДУ

Компания J'son & Partners Consulting представляет результаты исследования

Основная тенденция на мировом рынке беспроводного широкополосного доступа в 2008 году — это его подготовка к появлению WiMAX-сетей с оказанием мобильных услуг для большого количества пользователей. Появились сертифицированные устройства (базовые станции, абонентские терминалы) с поддержкой стандарта 802.16e.

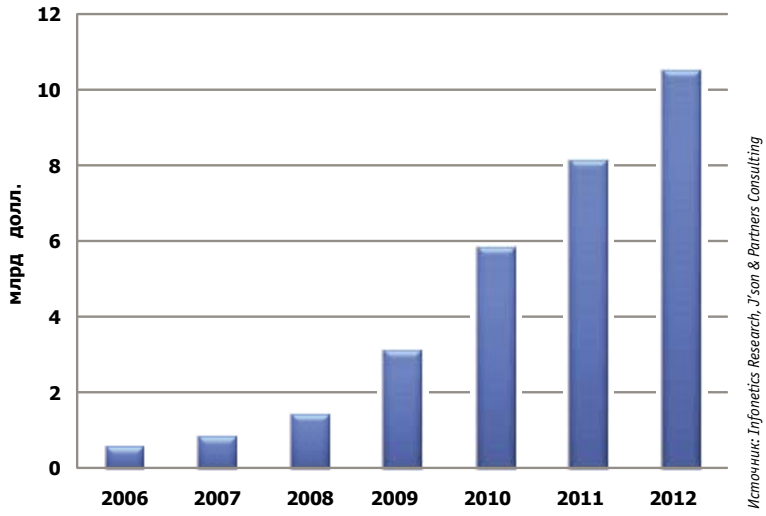
В 2008 году суммарное количество фиксированных и мобильных абонентов приблизилось к 4 млн, а прирост с конца 2007 году составил 120%.

Основные проекты WiMAX сосредоточены в крупных городах США, Мексики и стран Центральной Европы, имеющих высокую плотность населения. С учетом сравнительно небольших вложений в развертывание полноценных сетей в городах-миллионниках, наличия в них развитой канальной инфраструктуры и растущего спроса на доступ в Интернет большинство проектов WiMAX стартует с крупных городов, однако ситуация постепенно меняется.

Многие производители оборудования отказываются или уже отказались от разработки и производства систем 802.16d в пользу мобильной версии стандарта. В связи с этим будущее фиксированного WiMAX не вполне ясно.

Лидирующую позицию по выручке от продаж оборудования для мобильного WiMAX за 2008 год занимает Alcatel-Lucent, оставивший позади Motorola, Alvarion и Samsung. В 2009 году звание лидера по количество проданного оборудования имеют возможность оспорить компании Huawei и Cisco Systems, каждая из которых в конце 2008 года сертифицировала по три устройства с поддержкой мобильного доступа по технологии WiMAX.

По состоянию на март 2009 года международным WiMAX Forum'ом сертифицировано 44 модели базовых станций и 47 моделей абонентских терминалов. Эти значе-



Доходы рынка оборудования WiMAX

ния почти в полтора раза превышают число сертифицированных устройств с поддержкой WiMAX на конец первого полугодия 2008 года — 18 базовых станций и 20 абонентских устройств. Количество производителей сертифицированного оборудования за последние восемь месяцев увеличилось более чем в два раза и составило 33 компании.

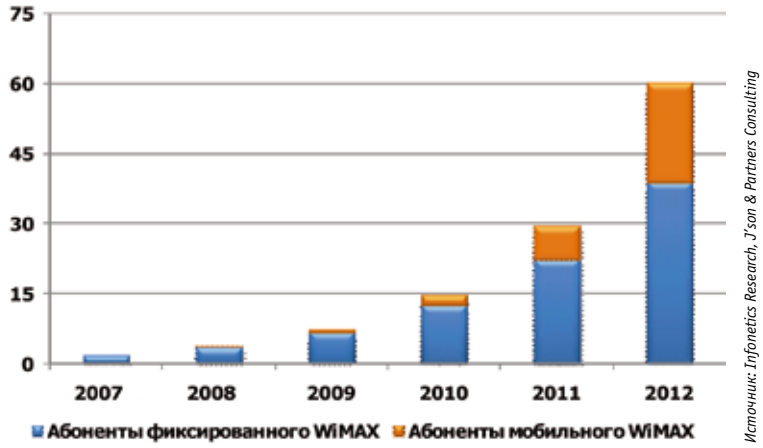
По итогам первого полугодия 2008 года количество устройств, поддерживающих мобильную версию стандарта WiMAX, составляло менее десяти моделей, в то время как на конец 2008 года их число увеличилось почти в четыре раза. Наибольший вклад в внесли компании Alcatel-Lucent, Cisco Systems, Huawei Technologies, Motorola, NEC, RedLine Telecommunications и Samsung.

В 2007 году объем рынка оборудования составил около 800 млн долл. В 2008 году мировые продажи оборудовании стандарта 802.16e выросли на 188%.

По оценкам J&P Consulting на конец 2008 года в мире насчитывалось порядка 3,7 млн пользователей WiMAX. Из общей абонентской базы 97% приходилось на фиксированную версию — 3,6 млн абонентов. Рост по сравнению с 2007 годом составил 124% (2 млн).

J&P Consulting прогнозирует, что к 2012 году объем мирового рынка WiMAX достигнет 60 млн абонентов, примерно 65% будет приходиться на мобильную версию стандарта.

За первое полугодие 2008 года было запущено 33 сети WiMAX в 16 странах, причем почти половина этих сетей — на базе мобильной версии стандарта WiMAX. К концу 2008 года 54 сети мобильного WiMAX были запущены в коммерческую эксплуатацию и еще 42 находились на этапе строительства.



Количество абонентов WiMAX, млн

Количество сетей мобильного WiMAX, I квартал 2009

По оценке компании J'son & Partners Consulting, прирост числа абонентов стандарта WiMAX 802.16e-2005 достигнет своего пика в 2012 году, после чего замедлится в пользу разрабатываемого 802.16m.

В России уже появилось несколько «полноценных» сетей, построенных на сертифицированном WiMAX Forum'ом оборудовании в диапазоне 3,5 ГГц. В настоящее время отраслевые участники пытаются определить, какую роль будет играть мобильный WiMAX в будущем телекоммуникаций. Сценарий развития сетей мобильного WiMAX будет аналогичен развитию сотовых сетей в России: Москва, Санкт-Петербург, города-миллионники и региональная экспансия. Более подробная информация будет приведена в Информационном бюллетене компании J'son and Partners Consulting «Рынок WiMAX в России. Итоги 2008 года», который будет опубликован. ■

КАДРЫ НА РЫНКЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

Светлана ПАНКРАТОВА,
старший консультант практики IT/Телеком, Morgan Hunt Selection

Все компании испытали на себе влияние кризиса, и теперь их интересует, как будут развиваться события дальше. В начале 2009 года прогнозировалось, что некоторая «оттепель» наступит на рынке в апреле-мае. Что же собой представляет ситуация с рынком персонала в текущий момент по сравнению с началом года?

Рынок высоких технологий и телекоммуникаций считается одним из наиболее устойчивых, но и он претерпевает серьезные изменения. Можно констатировать, что компании сократили персонал на 10—15%. Однако нельзя не отметить, что мобильные и фиксированные операторы и интернет-провайдеры демонстрируют оживление в плане привлечения новых сотрудников.

В поиске экспертизы

Поскольку развитие технологий не стоит на месте, активно продолжается внедрение новых стандартов связи WiMAX, 3G, аналитики позитивно оценивают перспективы развития LTE. Напомним, что LTE (от английского Long-Term Evolution) представляет собой технологию построения сетей беспроводной связи поколения, следующего за 3G. Соответствующий стандарт разработан и утвержден международным партнерским объединением 3GPP. Поэтому возникает потребность в специалистах, которые будут строить, развивать и поддерживать сети. Наиболее популярными техническими позициями являются инженеры по строительству, эксплуатации и поддержке сетей. В ситуации обострившейся конкуренции и борьбы за потребителя на первый план выходят стоимость и качество услуги. В связи с этим компании также приглашают квалифицированных менеджеров и специалистов по качеству.

Что касается стоимости услуг, то потребности компаний движутся в сторону простых и дешевых продуктов. Именно поэтому переживают определенные трудности европейские и американские производители телекоммуникационного оборудования, чьи продукты позиционировались на уровне выше среднего и высокого ценового сегмента. Азиатские компании выигрывают в стоимости, и это заметно на рынке. Китайские и корейские производители все увереннее выигрывают тендеры на поставку оборудования. О развитии данных

компаний свидетельствует их потребность в специалистах с внешнего рынка.

Стоит ли говорить о том, что основной упор делается на продажи, развитие бизнеса и продвижение услуг. По востребованности и значимости для телеком-индустрии сильные sales-менеджеры конкурируют только с техническими специалистами. Финансовые позиции также сохраняют приоритет: финансовые контролеры, менеджеры по налогообложению, аналитики, бухгалтеры.

Количество административных позиций резко сократилось. Лишь крупные и средние компании оставляют одну-две вакансии: опытные HR-менеджеры, координаторы, ассистенты отделов, секретари могут претендовать на внимание работодателей в ИТ- и телеком-секторе, но на изобилие и широту выбора рассчитывать уже не приходится.

Анализируя структуру компаний, мы видим, что больше всего пострадали от сокращений именно административные отделы и маркетинг. Многие крупные компании сократили отделы маркетинга до минимума, перераспределив ценных сотрудников и сориентировав их в основном на продажи.

Профилактика корпоративного организма

Руководители и HR-менеджеры подавляющего большинства компаний говорят о более пристальном наблюдении за деятельностью своих сотрудников и строгой оценке достигаемых ими результатов. От тех, кого и так собирались уволить в силу невыполнения или ненадлежащего выполнения своих обязанностей, избавляются наверняка.

В конце прошлого года многие работодатели надеялись, что на волне кризиса освободится большое количество специалистов, и они с удовольствием пригласят более профессиональных, организованных и активных работников. Но этого не произошло: рынок наводнило огромное количество кандидатов, большую часть которого составили как раз те, кого называют «балластом», и найти в тонне руды золотой самородок оказалось гораздо труднее, чем во время «кадрового голода». Ценных сотрудников компании будут удерживать, и ценность их в текущей ситуации только повысится.

Высший менеджмент, безусловно, также будет востребован. В нестандартной, сложной ситуации как никогда требуется умелое управление, эффективные действия, скорость принятия решений, максимальная гибкость, умение сплотить и вдохновить команду. Топ-менеджеры вряд ли станут заявлять о своих намерениях в открытых источниках, а будут использовать свои личные связи или обратятся к хедхантерам, чтобы их кандидатура была официально и максимально корректно представлена профессионалами в желаемые компании.

Несмотря на то что наметилась та самая «оттепель», которую все ожидали в начале года, и количество открытых позиций увеличилось на 15—17%, в три раза возросло количество претендентов на эти позиции. Сейчас соотношение числа открытых вакансий в компаниях к числу специалистов в телекоммуникациях (продажи и развитие бизнеса, технические специалисты, менеджеры проектов) составляет 1:6, что демонстрирует еще больший дефицит позиций, чем в начале 2009 года: тогда соотношение вакансии-претенденты составляло 1:3.

Кто почем

Зарплаты упали на 20—30% по сравнению с докризисными значениями. Компании в любом случае поменяли свои бонусные схемы в сторону их урезания. Те, кто не сделал этого явно, завуалировали сокращения премиальных выплат увеличением планов продаж, перехода на другую валюту или сохранением квот растущего рынка.

Что касается зарплатных ожиданий кандидатов, они также в общей массе несколько скорректировались в сторону понижения. Даже стиль формулирования желаемой компенсации изменился: в 2007—2008 годах кандидаты называли уровень зарплаты, ниже которого не приступали к обсуждению открытых позиций. В конце 2008 — начале 2009 года кандидаты предпочитают вовсе не озвучивать уровень желаемой компенсации, чтобы не отпугнуть потенциального работодателя несоответствием своих ожиданий предлагаемой утвержденной ставке.

Название позиции	Уровень з/п на второй квартал 2008 г.	Уровень з/п на второй квартал 2009 г.
Product manager (уровень специалиста, нет людей в подчинении)	90 000 — 170 000 руб.	70 000 — 130 000 руб.
Key Account manager (банки, гос. сектор, телеком)	150 000 — 230 000 руб.	150 000 — 200 000 руб.
Key Account manager (промышленность, малый и средний бизнес)	150 000 — 200 000 руб.	120 000 — 170 000 руб.

Таблица зарплат

По данным компании Morgan Hunt Selection, май 2009 г.

Что может повлечь за собой сокращение?

По словам одного из топ-менеджеров крупной телекоммуникационной компании, необдуманные сокращения грозят обернуться разрывом существующих бизнес-процессов и, как следствие, определят еще более шаткое положение компании на рынке. Грамотно сформированная стратегия и предложение уникального продукта поможет избежать сокращений, либо, если после тщательного анализа вы понимаете, что этот шаг все-таки необходим, нужно иметь новую сформированную модель внутренних процедур и взаимодействий, на которую компания перейдет после сокращений.

Имидж компании работодателя также может существенно пострадать. Сарафанное радио работает особенно быстро, когда речь идет о негативных новостях.

Ухудшение морального климата. Боясь сокращений, многие впадут в депрессию и предпочтут тихонько отсидеться, пока не настанут лучшие времена. Или буду сеять панику и жестко конкурировать со своими же коллегами. Страх не самый лучший помощник в ведении бизнеса.

Увольнения в перспективе могут обернуться затратами на привлечение тех же специалистов. Поэтому рекомендуется тщательно взвесить все «за» и «против», прежде чем принимать радикальные решения.

Если все-таки надо «резать»...

...То лучше резать под наркозом, как говорят хирурги. Смягчить удар могут психологические беседы с увольняемыми сотрудниками, помощь в ориентации на рынке и поиске нового работодателя. Первое, что необходимо предпринять, честно, откровенно и обязательно в позитивном ключе поговорить с людьми, попавшими под сокращение. Неведение пугает и обескураживает больше, чем четкое понимание существующей угрозы.

Если увольняемых несколько человек, то в качестве психолога и проводника в области новых карьерных возможностей вполне может выступить HR-служба. А если количество сокращаемых несколько десятков? В таких случаях полезно будет обратиться за помощью к рекрутинговым агентствам, предлагающим услуги outplacement/outstaffing. Консультанты проведут структурированное интервью с каждым из участников процедуры, помогут в составлении резюме, определят круг компаний, которые последовательно предложат кандидатуры в те из них, которые выбраны в качестве желаемых и рекомендованных для дальнейшей трудовой деятельности. Как правило, рекрутинговые компании не гарантируют трудоустройство, но помогают сотрудникам снять напряженность и тревожность, сориентироваться на рынке труда, укрепить веру в собственные силы и создать позитивный имидж компании-работодателя, которая заботится о своем персонале.

Кризис не будет продолжаться вечно, и если компания проявит заботу и внимание к своим специалистам, они будут счастливы вновь вернуться в ряды корпорации. ■

YOTA 4G: НА ПИКЕ СКОРОСТИ

Сергей ДАНИЛИН,
обозреватель

Мобильных устройств в нашей жизни с каждым днем становится все больше. Нельзя отрицать тот факт, что мы теперь действительно в них нуждаемся. Быть в служебной командировке или на отдыхе и при этом оказаться оторванным от дел уже просто невозможно. Растет и объем информации, в свою очередь требуя новых подходов к беспроводной передаче данных. В этой связи обратимся к компании, которая не только активно работает над развитием скоростной беспроводной сети, но и предлагает различные мобильные сервисы, а также современные мобильные устройства нового уровня.

Компания «Скартел», теперь уже широко известная под брендом Yota, не первый год на рынке телекоммуникаций. Она является как российским разработчиком, так и поставщиком мобильных сервисов на базе современной технологии беспроводного доступа в Интернет — 4G Mobile WiMAX™ (стандарт IEEE 802.16-2005), обеспечивающей скорость передачи данных до 10 Мбит/с и переключение между станциями без обрыва соединения.

Согласно заявлениям компании, одной из главных целей является не развитие самой сети, а масштабное расширение мобильных сервисов. Сеть лишь инструмент, а сервисы — основа бизнеса. Поэтому Yota предлагает своим пользователям в основном безлимитные тарифы. Уже сейчас сеть развернута в Москве и Санкт-Петербурге. Используя возможности беспроводного скоростного доступа в Интернет, в качестве мобильных сервисов компания предлагает: мобильное телевидение, видеоконтент, музыкальный каталог с сотнями тысяч композиций от ведущих мировых лейблов, портал фотоблоггинга и многое другое.

Среди мобильных устройств на конкурсе организаторов выставки ФОТОФОРУМ звание «Продукт года 2009» в номинации «Лучший нетбук» завоевал 4G-мини-ноутбук Samsung NC 10 со встроенным модулем Mobile WiMAX и предустановленным доступом к сети Yota.

Модель Samsung NC10 принадлежит к классу мини-ноутбуков — легких, компактных, недорогих компьютеров для комфортной работы в сети. Samsung NC10 весит всего 1,33 кг и способен работать от аккумулятора более девяти часов. Встроенная цифровая видеокамера с разрешением 1,3 Мп позволяет проводить видеоконференции, а необходимую для этого высокую скорость передачи данных обеспечивает сеть Yota 4G.

В 4G-мини-ноутбуке Samsung NC10 используется дисплей 10.2” WSVGA 1024×600 SuperBright© и эргономичная клавиатура. Корпус устройства устойчив к царапинам и прочен благодаря специальной технологии Samsung Duracase, а антибактериальное покрытие клавиатуры, содержащее ионы серебра, предотвращает размножение бактерий.

Благодаря использованию процессора с низким энергопотреблением Intel® Atom™, мини-ноутбук способен решать большинство пользовательских задач. Предустановленная операционная система Microsoft™ Windows® XP Home и жесткий диск емкостью 160 Гб делают устройство мощным рабочим инструментом, а поддержка Mobile WiMAX позволяет реализовывать все его возможности. Помимо Mobile WiMAX, 4G-мини-ноутбук Samsung NC10 обладает широкими возможностями для подключения к Интернету через локальную сеть и Wi-Fi. В мини-ноутбуке используется ряд современных сетевых технологий, таких как Atheros® 802.11b.g, 10/100 Ethernet LAN, предлагается поддержка Bluetooth 2.0+EDR. Кроме того, в нем установлен картридер «3 в 1», VGA-выход, вход для микрофона, выход для наушников и три USB-порта.

«Модификация нашего мини-ноутбука — это первая в России модель устройства такого класса со встроенным модулем Mobile WiMAX. Samsung всегда старается заглянуть в завтрашний день, сфор-

мировать новые тренды и создать комфортное будущее. С развитием сети Yota это будущее уже наступило в Москве и Санкт-Петербурге, а вскоре придет и в другие российские города. И 4G-мини-ноутбук NC10 станет самым простым и доступным к нему ключом», — говорит Сан Хонг Лим, директор по маркетингу Samsung Electronics Rus Company.

Скорость передачи данных, которую поддерживает 4G-мини-ноутбук Samsung NC10 в зоне действия сети Yota, позволяет быстро закачивать даже «тяжелый» мультимедийный контент, а также проигрывать музыку и видео в режиме online с качеством и комфортом выделенной линии связи. Технология Mobile WiMAX дает возможность сохранять подключение к глобальной сети даже во время движения в автомобиле.

«Для нас несомненным плюсом работы с Samsung является тот факт, что компания производит весь спектр продукции для сетей 4G: от базовых станций до персональных устройств. Это гарантирует стабильную работу в сети и полный комфорт для пользователей мобильного Интернета. Новый мини-ноутбук с поддержкой Mobile WiMAX сделает эту технологию еще более доступной и привлекательной для конечного потребителя», — говорит Денис Свердлов, генеральный директор компании Yota.

4G-мини-ноутбук Samsung NC10 дополняет линейку устройств Yota с поддержкой Mobile WiMAX, среди которых USB-модем и Express-карта, а также первый в мире GSM + Mobile WiMAX телефон HTC MAX 4G.

Лучшим инновационным продуктом был признан телефон HTC MAX 4G. Это признание телефон получил благодаря поддержке Mobile WiMAX. Устройство создано компанией HTC по заказу Yota и анонсировано в ноябре прошлого года.

Стильный, с лаконичным дизайном моноблок HTC MAX 4G обладает большим широкоформатным стеклянным экраном 3,8" с разрешением 800×480 точек, оптимизированным под управление пальцами и занимающим почти всю лицевую поверхность. HTC MAX 4G объединил в себе самые последние технические новинки в области мобильных устройств: поддержку основных беспроводных соединений Mobile WiMAX, GSM, GPRS, EDGE, Wi-Fi, Bluetooth, встроенный GPS-модуль, 8 Гбайт флеш-памяти. Коммуникатор также оснащен двумя камерами.

С SIM-картой любого оператора HTC MAX 4G просто стильный телефон, а при подключении к сети Yota — это телевизор, DVD и мультимедийный плеер. Мобильные сервисы Yota превращают телефон HTC MAX 4G в уникальный источник персональных развлечений. Благодаря скоростям, которые обеспечивает связь 4G, развлекательные сервисы Yota доступны в любое время и в любом месте действия сети. С их помощью можно слушать музыку, смотреть фильмы и ТВ, мгновенно размещать в Интернете свои фотографии, работать с почтой. Сенсорный экран HTC MAX 4G позволяет активировать сервисы буквально одним прикосновением.

Оба устройства в своем классе незаменимы для тех, кто хочет всегда оставаться на связи и в любом месте чувствовать себя как дома или в офисе. Скорость передачи данных сравнима с параметрами офисной выделенной линии до 10 Мбит/с, а технология 4G позволяет оставаться на линии даже при движении на автомобиле со скоростью до 120 км/ч.

В момент написания этого обзора из различных информагентств стали поступать сообщения о масштабном наступлении 3G. Роскомнадзор принял решение о присвоении «большой тройке» операторов радиочастот для развертывания 3G-сетей в помещениях на территории Москвы, Московской области и ряда областей Центрального региона. ■

МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ
MOBILE COMMUNICATIONS

Карта бесплатной подписки квалифицированного специалиста

Для получения статуса квалифицированного подписчика необходимо ответить на все вопросы настоящей анкеты.
Заполнив данную карту, вы получите бесплатно три выпуска журнала, начиная с момента получения редакцией анкеты.
Анкету необходимо заполнять разборчиво, печатными буквами.
С отдельными публикациями журнала можно ознакомиться на сайте: **www.mobilecomm.ru**

Заполните и отправьте по факсу +7 (495) 502-92-64

Фамилия_____

Имя_____

Отчество_____

Должность_____

Название организации_____

HTTP://_____

Страна_____

Индекс_____

Почтовый адрес_____

Телефон_____

Факс_____

E-mail:_____

ДЛЯ ОФОРМЛЕНИЯ ПОДПИСКИ, ПОЖАЛУЙСТА, ОТВЕТЬТЕ НА 2 ВОПРОСА.

1. Сфера деятельности вашей организации:

- ☐ Оператор мобильной связи стандарта:
- ☐ GSM
- ☐ CDMA
- ☐ AMPS/DAMPS
- ☐ NMT-450
- ☐ Прочее
- ☐ Оператор пейджинговой связи
- ☐ Оператор профессиональной радиосвязи
- ☐ Оператор спутниковой связи
- ☐ Интернет-провайдер
- ☐ Системный интегратор
- ☐ Разработчик ПО
- ☐ Производитель телекоммуникационного оборудования
- ☐ Дистрибьютор/Дилер/Реселлер
- ☐ Салон связи/Розница
- ☐ Банк/Финансовая компания
- ☐ Консалтинговая компания
- ☐ Правительство/Государственное учреждение
- ☐ Силовые структуры/МЧС
- ☐ Машиностроение
- ☐ ТЭК
- ☐ Транспорт
- ☐ Образование
- ☐ СМИ
- ☐ Прочее

2. Занимаемая должность

- ☐ Руководитель предприятия
- ☐ Руководитель технической службы/службы связи
- ☐ Руководитель коммерческой службы/отдела продаж
- ☐ Руководитель службы маркетинга/рекламы
- ☐ Руководитель финансовой службы
- ☐ Менеджер по маркетингу
- ☐ Консультант
- ☐ IT-менеджер
- ☐ Менеджер по продукции
- ☐ Системный инженер
- ☐ Прочее