

СТАНДАРТ

№12 (95) ДЕКАБРЬ 2010



Счет, пожалуйста

Какие события
произошли на рынке связи
и вещания в 2010 году

Стандарт-ТЕХНО

Служебные связи

стр. 71-76

ISSN 1819-5393



9 771819 539777

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Календарь связиста и вещателя на 2011 год

Transport Networks Russia

Развитие телекоммуникационных магистральных транспортных сетей в России

Докладчики:



Евгений Буйдинов,
директор департамента
развития
ФГУП «Космическая связь»



Александр Климов,
коммерческий директор
ЗАО «ТелиаСонера
Интернешнл Кэрриер
Раша»



Олег Ларионов,
директор департамента
транспортной сети
Корпоративный Центр
Группы МТС



Виктор Белов,
директор по развитию
сервисных платформ и сетей
ОАО «КОМСТАР-ОТС»



Ярослав Городецкий,
генеральный директор
CDNvideo



Леонид Коник,
главный редактор
ИГ «КомНьюс Групп»

Главные темы конференции:

- Российский рынок магистральных транспортных сетей. Современное состояние и перспективы развития
- Стратегии предоставления транзитных трансконтинентальных услуг российскими магистральными операторами на маршруте Европа — Азия
- Прогнозы роста объемов трафика и тенденции развития внутренних каналов доступа в Интернет
- Развитие и расширение каналов доступа в Интернет в регионах РФ. Основные факторы, влияющие на развитие каналов доступа и снижение тарифов на их использование.
- Сети доставки контента (CDN) в России. Опыт развертывания и эксплуатации
- Роль международных точек обмена в оптимизации интернет-трафика и управлении загрузкой сетей
- Опыт создания и реализации системных проектов для построенных магистральных сетей
- Стратегии и строительство магистральных линий связи корпоративными и ведомственными операторами
- Пути оптимизации капитальных и операционных затрат на развитие и обслуживание линейно-кабельной инфраструктуры
- Модели выполнения работ по технической эксплуатации и обслуживанию кабельных линий связи, включая аварийно-восстановительные работы, текущий и капитальный ремонт

Организатор:

Информационные партнеры:



Для регистрации:

телефон +7 (495) 933-54-83,

e-mail: conf@comnews.ru,

www.comnews-conferences.ru/tn2011

2 – 3 марта 2011 г.
Гостиница Holiday Inn
Moscow Lesnaya,
Москва, Лесная ул., 15

При оплате
до 5 февраля
2011 г.
скидка 20%



Постоянные рубрики журнала «Стандарт» в 2011 году

№1 (96) Январь К выставке CSTB, 1-3 февраля, Москва Круглый стол Стандарт-Трибуна Слияния и поглощения в телекоме – Telecoms M&A Russia Стандарт-Техно Технологии для организации «последней мили» Карта VSAT-сети в России	№2 (97) Февраль К конференции ComNews «Развитие телекоммуникационных магистральных транспортных сетей в России – TransNet», 1-3 марта, Москва; конференции SatExpo, 15 марта, Рим Круглый стол Развитие VSAT в России и СНГ Стандарт-Трибуна Оказание конвергентных услуг в современных сетях связи – Convergent Services Стандарт-Техно Структурированные кабельные системы Карта Охват территории России и стран СНГ зарубежными и российскими спутниками связи и вещания	№3 (98) Март К конференции ComNews «Цифровое телерадиовещание в России», 31 марта – 1 апреля, Москва Круглый стол Видеоконференцсвязь Стандарт-Трибуна Развитие телекоммуникационных магистральных транспортных сетей в России – TransNet Стандарт-Техно Абонентское оборудование для цифрового ТВ: антенны и приставки Карта Ключевые эфирные и кабельные каналы России
№4 (99) Апрель К выставке «Связь-Экспокомм», 10-13 мая, Москва; церемонии награждения лауреатов Конкурса ComNews «Лучшие 10 ИТ-проектов для госсектора» Круглый стол LTE и WiMAX конкуренция технологий и бизнес-подходов Стандарт-Трибуна Цифровое телерадиовещание в России Стандарт-Техно Облачные вычисления Карта Сотовые сети в России	№5 (100) Май К конференции ComNews «Государственные электронные услуги», 29 июня, Москва Круглый стол All-IP Стандарт-Трибуна Мобильные широкополосные сети WiMAX в России. Опыт развертывания и предоставления услуг Стандарт-Техно Call-центры Карта Крупнейшие сети КТВ в России	№6 (101) Июнь Круглый стол Российская микроэлектроника и нанотехнологии Стандарт-Трибуна Эволюция сетей мобильной связи – LTE Russia & CIS Стандарт-Техно Системы видеонаблюдения Карта Объекты связи к зимним Олимпийским играм в Сочи в 2014 году
№7 (102) Июль Круглый стол OSS/BSS, биллинг и системы поддержки деятельности операторов Стандарт-Трибуна Государственные электронные услуги Стандарт-Техно Инфраструктура ЦОДа Карта Ключевые телекоммуникационные активы РФ и активы российских инвесторов в СНГ и за рубежом	№8 (103) Август К конференции SATRUS, 21-22 сентября, Москва Круглый стол Магистральный интернет-бизнес Стандарт-Трибуна VSAT-Форум Стандарт-Техно Измерительное оборудование для сетей связи Карта Магистральные сети связи в России	№9 (104) Сентябрь Круглый стол Бизнес операторов в столичных офисных центрах и гостиницах Стандарт-Трибуна Стандарт-Техно Carrier Ethernet Карта Цифровое эфирное телевидение в России
№10 (105) Октябрь Круглый стол Рынок ШПД в России Стандарт-Трибуна SATRUS Стандарт-Техно Системы беспроводной широкополосной связи WiMAX, Wi-Fi, PPL Карта Структура органов регулирования рынка ИКТ в России	№11 (106) Ноябрь Круглый стол Производство ИКТ-оборудования в России Стандарт-Трибуна Managed Services Стандарт-Техно Системы хранения данных, виртуализация Карта Сети беспроводного ШПД, опытные зоны и сети LTE в России и СНГ	№12 (107) Декабрь Круглый стол Стандарт-Трибуна Стандарт-Техно Корпоративные системы связи Карта Календарь связиста и вещателя на 2012 год

Год поглощений

Этот номер «Стандарта» по традиции итоговый. Мы постарались вспомнить все произошедшие за 2010 год яркие события на рынке связи, вещания и ИТ в России, а также во всех странах, где активны профильные российские игроки. Но если выделять основную тенденцию уходящего года, я бы назвал его годом слияний и поглощений.

Главное свидетельство восстановления рынка – возобновление сделок по слияниям и поглощениям (M&A), а вовсе не наращивание объема выручки его игроками, рост абонентской базы или уровня проникновения услуги либо увеличение показателей типа ARPU и MoU. В кризисном 2009 году активность на рынке M&A в России (не только в телекоме, а по всем отраслям в целом) резко снизилась. Локальные игроки перебросили свободные финансовые ресурсы на погашение кредитной задолженности, а иностранные инвесторы резко ограничили инвестиции, так как риски вложений в России (как и в целом по развивающимся рынкам) возросли. Катализатором закрытых сделок зачастую была потребность владельцев активов в ликвидности.

Крупнейшие сделки M&A на российском телекоммуникационном рынке стартовали в конце 2009 года, и основная их часть пришлась на 2010 год. Это реорганизация холдинга «Связьинвест», сделка по слиянию ОАО «ВымпелКом» с украинским оператором «Киевстар Дж.Эс.Эм.» и поглощение «Комстара» компанией МТС. Кроме того, «МегаФон» вложил большие средства в скупку операторов фиксированной связи.

Абсолютный рекорд по величине сделок поставила группа «Связьинвест». Только стоимость сделки по конвертации акций МРК и «Дагсвязьинформ» в ценные бумаги «Ростелекома» и выкупу акций у миноритариев, не согласившихся с условиями обмена, составила почти \$8,8 млрд (из которых более \$472 млн ушло на выкуп акций, остальное – денежный эквивалент обменяемых акций). Кроме того, группа «Связьинвест» завершила размен активами с АФК «Система»: отдав

28% голосующих акций МГТС и 26 млрд руб., она получила взамен 50% акций «Скай Линка» и 25%+1 акцию ОАО «Связьинвест». В денежном выражении стоимость разменянных активов составляет \$1,5 млрд.

В апреле 2010 года офшорная структура Vimpelcom Ltd., которую создали Altimo и Telenor, контролировавшие и «ВымпелКом», и «Киевстар», обменяла на свои депозитарные акции 100% ценных бумаг ЗАО «Киевстар Дж.Эс.Эм.» – в денежном выражении объем этой сделки составил \$5,4 млрд. К концу мая Vimpelcom Ltd. обменял на свои акции более чем 97%-ную долю в ОАО «ВымпелКом», а к августу консолидировал 100% этой компании, принудительно выкупив оставшиеся 2,13% акций «ВымпелКома» за \$470 млн. В целом стоимость сделки по переходу 100% акций «ВымпелКома» к Vimpelcom Ltd. составила \$18,4 млрд.

МТС в 2010 году продолжила процесс поглощения ОАО «Комстар-ОТС», начатый в конце предыдущего года. Летом МТС выкупила у миноритариев «Комстара» 9% его уставного капитала, затратив на это \$275 млн. Оставшиеся на рынке 26,67% акций «Комстара» МТС конвертирует в свои ценные бумаги, и к июню 2011 года «Комстар» прекратит существование в качестве юридического лица.

«МегаФон» в 2010 году полностью поглотил ЗАО «Синтерра», а также двух крупных петербургских операторов фиксированной связи: «ПетерСтар» и «Метроком». Стоимость всех трех покупок составила почти \$1,03 млрд.

За прошедший год на российском рынке связи произошло немало сделок и по покупке независимых активов. В частности, собственников поменяли группа компаний «Мультирегион», фирма Teleset Networks plc, которой принадлежат поволжские операторы «Телесет», ТНПКО и «Симбирские телекоммуникационные системы», ярославский «ТензорТелеком», пензенские телекоммуникации, «Форатек Коммуникейшн» и «Уралвестком» (оба – Екатеринбург), «Калининградские мобильные сети», «Инетэра» и множество менее крупных операторов.



фото: Алексей Нешин

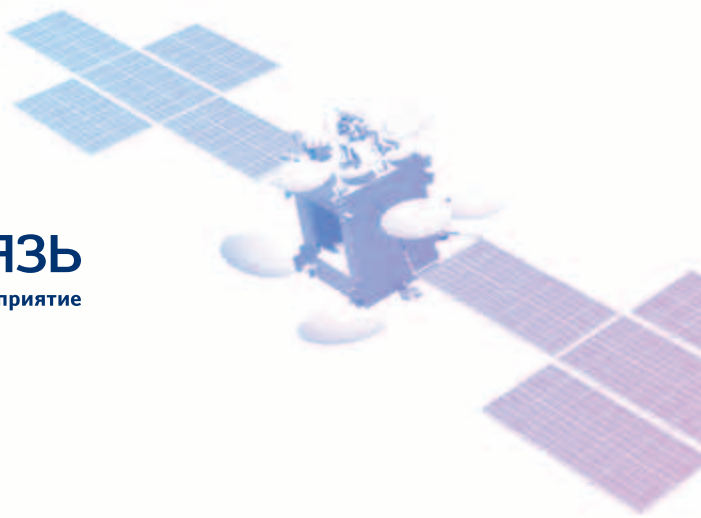
Общая стоимость сделок M&A на российском рынке связи (прошедших в 2010 году как в денежной форме, так и путем обмена акций) превысила рекордные \$36,5 млрд. Для сравнения: в 2009 году объем сделок на этом рынке составил лишь \$5 млрд (данные KPMG). Рядом с этой цифрой меркнет даже величина сделки, о которой в октябре 2010 года договорились Vimpelcom Ltd. и фирма Weather Investments S.p.A. египетского миллиардера Нагиба Савириса. Хотя если эта сделка состоится, то ее размер составит \$1,8 млрд и 20% акций Vimpelcom Ltd., а объединенная компания станет пятым по величине сотовым оператором мира.

Судя по накалу страстей, в 2011 году в российском телекоме можно ожидать не меньшей активности в секторе M&A. Тем более что на рынке остаются крупные независимые игроки, которые интересны покупателям: «Акадо» (в уходящем году чуть было не продавшаяся «Связьинвесту» за \$1 млрд), «ЭР-Телеком», «Норильск-Телеком», NetByNet, Новая телефонная компания (Владивосток), SMARTC и остатки холдинга «Эффортел». Кроме того, в следующем году явно продолжится скупка операторов фиксированной связи (прежде всего ШПД) в регионах России. Год будет жарким. С наступающим!

Леонид Коник,
главный редактор изданий
издательской группы ComNews



Космическая связь
Федеральное государственное унитарное предприятие



Новые возможности для новых поколений: 8 спутников до 2015 года



**Единство мира
через спутниковую связь**

РЕДКОЛОНКА

2 Леонид Коник, главный редактор

ИТОГИ ГОДА

6 Кадры
Как изменились состав топ-менеджмента и структура управления российских компаний в 2010 году



10 Регулирование
Что нового появилось в нормативно-правовой базе в области связи за 2010 год



16 Слияния/поглощения
Как крупнейшие игроки телекоммуникационного рынка оптимизировали активы в 2010 году



22 Вещание
Что сделано в рамках цифровизации отечественного телерадиовещания, и какие события оказали наиболее существенное влияние на рынок платного ТВ в 2010 году



30 Экспансия
С какими трудностями столкнулись российские компании на зарубежных рынках в 2010 году



АНОНСЫ

Читайте в январском номере журнала «Стандарт»

- Какие системы применяют отечественные операторы платного ТВ для управления контентом
- По каким бизнес-схемам операторы развивают беспроводное ТВ в России
- Как российские телеком-компании реализуют принципы совместного использования «пассивной» инфраструктуры
- Почему мировые вендоры не торопятся переходить на схемы прямого импорта вещательного и телеком-оборудования в Россию

36 Конфликты
Какие конфликты взбудоражили телекоммуникационную отрасль в 2010 году



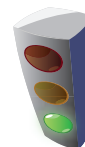
45 События
К каким мероприятиям проявила повышенный интерес ИКТ-отрасль в 2010 году



52 Уход с рынка
Какие компании, бренды и технологии покинули российский рынок телекоммуникаций в 2010 году



54 Выход на рынок
Кто из телекоммуникационных, ИТ- и медиакомпаний вышел на российский рынок в 2010 году



60 Проекты
Чего добились российские компании на телекоммуникационном рынке в 2010 году



ФОТО: WWW.DREAMTIME

ПЕРВЫЕ ЛИЦА



Жизнь при «МегаФоне»

62

О том, как ЗАО «Метроком» будет развиваться в ранге дочерней компании «МегаФона», рассказал новый генеральный директор петербургского фиксированного оператора Дмитрий Савин

ХРОНИКА РЕОРГАНИЗАЦИИ



ФОТО: «ЦЕНТРТЕЛЕКОМ»



Сто в кубе

64

Как изменения в бизнес-стратегии ОАО «ЦентрТелеком» сказались на результатах деятельности компании и о планах на будущее, рассказал ее генеральный директор Ваагн Мартиросян

РЕЙТИНГИ

- 27** **ТВ каналы**
Как за год изменились доли национальных телеканалов, а также жанровые предпочтения телезрителей
- 28** **Связность сетей**
Сети каких операторов лидируют по степени взаимодействия с различными сегментами интернет-инфраструктуры
- 29** **Магистральные операторы**
Как изменилась протяженность магистральных сетей в России
- 42** **VSAT**
Почему объем российского рынка VSAT за год практически не увеличился
- 50** **Сотовая связь**
Насколько прибыльным оказался год для операторов сотовой связи
- 70** **Рынок ШПД**
Чьими услугами ШПД предпочитают пользоваться жители Москвы, Петербурга и регионов России

ХРОНИКА РЕОРГАНИЗАЦИИ

- 67** **Практический год «Связьинвеста»**
Какие этапы реорганизации прошел холдинг «Связьинвест» в 2010 году

КАЛЕНДАРЬ ВЫСТАВОК

78

ПРОФЕССИОНАЛЫ ОТРАСЛИ*

СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ЖУРНАЛА «СТАНДАРТ»

- 13** **Говорит и показывает**
Алексей Малинин,
заместитель министра связи
и массовых коммуникаций РФ
- 19** **С высоты космического полета**
Юрий Прохоров,
генеральный директор
ФГУП «Космическая связь»
- 25** **Именем вещательной индустрии**
Эдуард Сагалаев,
президент Национальной ассоциации
телерадиовещателей

АВТОРСКИЕ КОЛОНКИ*

СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ЖУРНАЛА «СТАНДАРТ»

- 34** **Нарочно не придумаешь**
Антон Бурсак,
корреспондент газеты «РБК daily»
- 39** **0% рафинада**
Инна Ерохина,
корреспондент газеты «Коммерсантъ»
- 57** **Между тем**
Тимофей Дзядко,
корреспондент газеты «Ведомости»

*Мнения авторов колонок могут не совпадать с редакционным

СТАНДАРТ-ТЕХНО



ФОТО: WWW.KINOTATE.RU



Служебные связи

71

Как меняется подход российских компаний к построению систем корпоративной связи, и что для этого предлагают производители телекоммуникационного оборудования

Кадры решают все

Олег СИНЧА

В 2010 году отрасль телекоммуникаций лихорадило. Почти полностью сменился топ-менеджмент в ЗАО «Компания ТрансТелеКом» (ТТК). Команды управляющего ОАО «Связьинвест» и дочерних компаний перетасовываются в ожидании объединения МРК. «Большая тройка», поглотив операторов фиксированной связи, начала перетряхивать организационные структуры.



фото: «ЦентрТелеКом»

Сергей Собянин

С октября в связи с назначением на пост мэра Москвы **Сергей Собянин** вынужден был оставить руководство Правительственной комиссией по развитию телерадиовещания, Комиссией по внедрению информационных технологий в деятельность государственных органов и органов местного самоуправления и еще шестью комиссиями. На основании приказа премьер-министра Владимира Путина в октябре 2010 года руководство ими перешло к вице-премьеру **Вячеславу Володину**. Приказ о назначении был подписан 29 октября 2010 года, однако уже спустя четыре дня, 3 ноября, премьер-министр лишил Вячеслава Володина должности председателя Комиссии по развитию телерадиовещания и назначил ее главой первого вице-преьера **Игоря Шувалова**. Более того, Володин был не только снят с поста руководителя комиссии, но и выведен из состава ее членов. Причем вместе с ним места в комиссии потеряли замминистра промышленности и торговли Юрий Борисов и бывший советник президента Леонид Рейман. ©



фото: СТАНДАРТ

Алексей Малинин



фото: СТАНДАРТ

Андрей Романченко

В мае президент России Дмитрий Медведев подписал указ о снятии **Алексея Малинина** с должности генерального директора ФГУП «Российская телевизионная и радиовещательная сеть» (РТРС), которую тот занимал с октября 2008 года, в связи с переходом на работу в Министерство связи и массовых коммуникаций Российской Федерации (Минкомсвязи). Распоряжением премьер-министра РФ Владимира Путина Малинин был назначен заместителем министра связи и массовых коммуникаций. В новой должности он будет отвечать за реализацию программы перевода телевидения и радиовещания в цифровой формат. На посту главы РТРС Алексея Малинина сменил бывший заместитель руководителя Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям **Андрей Романченко**. ©



фото: СТАНДАРТ

Константин Чертков



фото: СТАНДАРТ

Валерий Наследников

В октябре руководителем ФГУП «Главный радиочастотный центр» (ГРЧЦ) назначен **Константин Чертков**, ранее занимавший должность генерального директора Радиочастотного центра Северо-Западного федерального округа. Контракт с предыдущим руководителем ГРЧЦ **Валерием Наследниковым** был расторгнут из-за скандала с ООО «Скартел». В результате проверок Роскомнадзор обнаружил ряд нарушений в деятельности ГРЧЦ, в частности при выдаче разрешений на использование частот в диапазоне 2,5-2,7 ГГц в 180 городах России. Должность руководителя Главного радиочастотного центра Валерий Наследников занимал с 2006 года. ©



фото: «Связьинвест»

Евгений Юрченко



фото: «Связьинвест»

Вадим Семенов

Генеральный директор ОАО «Связьинвест» **Евгений Юрченко** 9 сентября 2010 года написал заявление об увольнении, а 10 сентября попытался его отозвать. Однако министр Игорь Щеголев к тому времени уже принял отставку, а кроме того, отправил в правительство проект директивы о назначении на пост главы «Связьинвеста» вице-президента ОАО «Ростелеком» **Вадима Семенова**. 1 октября 2010 года акционеры холдинга утвердили отставку Евгения Юрченко и назначили главой компании Вадима Семенова. Пост руководителя «Связьинвеста» Евгений Юрченко занимал с февраля 2009 года. До госхолдинга он с 2005 по 2007 год работал в должности заместителя гендиректора по слияниям и поглощениям ОАО «Комстар-ОТС», а с 2007 по 2009 год был управляющим Тамбовским отделением Центрально-Черноземного банка Сбербанка России. Вадим Семенов до прихода в «Ростелеком» в 2009 году почти шесть лет работал в ОАО «МегаФон» на руководящих должностях, в том числе директором по правовым вопросам. Совет директоров «Связьинвеста» подписал с Вадимом Семеновым пятилетний контракт. Вслед за отставкой Евгения Юрченко в октябре холдинг покинули три его заместителя: **Елена Умнова**, **Виктор Савченко** и **Алексей Локотков**. И до конца октября они были выведены из состава правления компании. К началу декабря их места оставались вакантными. ©



фото: «Ростелеком»

**Александр
Провоторов**



фото: «Ростелеком»

**Павел
Зайцев**



фото: «Ростелеком»

**Алексей
Ничипоренко**



фото: СТАНДАРТ

**Алексей
Нащекин**

В июле совет директоров ОАО «Ростелеком» назначил генеральным директором компании **Александра Провоторова**, который последний год работал в ОАО «Связьинвест» в должности первого заместителя гендиректора. С 2005 по 2009 год он занимал должности старшего управляющего директора фондов Marshall Capital Partners и генерального директора ООО «Маршал Капитал». До Александра Провоторова с июня 2009 года гендиректором «Ростелекома» был **Антон Колпаков**, которому с приходом нового руководителя был предложен пост первого заместителя генерального директора «Ростелекома». Однако уже в октябре 2010 года Антон Колпаков покинул компанию. До июня 2009 года он занимал пост генерального директора ОАО «Дальсвязь». Вместе с ним «Ростелеком» оставил вице-президент и коммерческий директор «Уралсвязьинформ» **Павел Зайцев**. И это далеко не все перестановки в руководстве оператора. В преддверии объединения МРК «Связьинвеста» под управлением «Ростелекома» в топ-менеджменте компании в 2010 году произошли существенные изменения. В июле должность первого заместителя гендиректора «Ростелекома» занял **Алексей Ничипоренко**, долгое время работавший на руководящих должностях в «МегаФоне», а в июне 2009 года перешедший в «Связьинвест» на пост советника гендиректора. Он отвечает за развитие сетевых активов «Ростелекома». В июле заместителем генерального директора компании по федеральным программам был назначен **Алексей Нащекин**. С 2007 года он работал заместителем генерального директора по развитию, а с марта 2009 года – генеральным директором компании «Энвижн Груп». В 2010 году в «Ростелекоме» был создан ряд новых подразделений. В частности, департамент управления закупками возглавил **Павел Рыбальский**, экс-советник генерального директора компании. Директором департамента перспективного развития был назначен **Александр Снытко**, с 2005 года возглавлявший отдел стратегического развития компании. Кроме того, в 2010 году в «Ростелеком» на должность директора департамента продаж пришла **Ольга Румянцева**. Она уже работала в компании с 2004 по 2009 год, но в 2009 году с должности директора департамента по работе с массовым сегментом и МРК перешла на позицию коммерческого директора ОАО «Связьдоринвест». ©



фото: СТАНДАРТ

**Виктор
Вексельберг**



фото: СТАНДАРТ

**Роман
Романовский**

В марте президентом фонда развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (фонд «Сколково») стал **Виктор Вексельберг**. А уже в ноябре он сформировал состав топ-менеджмента фонда. Главным управляющим директором по образованию и исследованиям фонда «Сколково» назначен **Олег Алексеев**. Ранее он занимал пост директора по управлению персоналом и корпоративным отношениям в группе компаний «Ренова». Руководителем аппарата фонда назначен **Павел Королев**, до этого занимавший кресло заместителя главы администрации губернатора Свердловской области. Главным исполнительным директором инновационного центра «Сколково» назначен **Михаил Мошашвили**, прежде работавший генеральным директором ЗАО «ЭйрЮнион». Сити-менеджером инновационного центра «Сколково» назначен **Виктор Маслаков**, генеральный директор и председатель совета директоров ЗАО «Ренова – СтройГруп». Исполнительным директором кластера биологических и медицинских технологий инновационного центра «Сколково» стал **Игорь Горянин**, с 1997 года работавший на руководящих должностях в фармацевтической компании GlaxoSmithKline. Управляющим директором по ключевым партнерам «Сколково» стал **Роман Романовский**, ранее занимавший пост руководителя департамента планирования инвестиций и технического развития ОАО «Корпорация «Иркут». Руководителем департамента международного развития фонда «Сколково» назначен **Алексей Ситников**, советник губернатора Кировской области. Инвестиционным директором инновационного центра «Сколково» стал основатель венчурной компании Ruvento **Вячеслав Солоницын**. А исполнительным директором кластера информационных технологий «Сколково» стал **Александр Туркот**, с 2007 по 2009 год занимавший пост генерального директора компании My Space в России. ©



фото: СТАНДАРТ

**Юрий
Прохоров**



фото: СТАНДАРТ

**Алексей
Остапчук**

Юрий Прохоров в мае был назначен на должность генерального директора ФГУП «Космическая связь» (ГПКС). С июня 2009 года, после того как приказом руководителя Россвязи Валерия Бугаенко был прекращен трудовой договор прежнего гендиректора ГПКС **Алексея Остапчука**, Юрий Прохоров исполнял обязанности руководителя предприятия. В компанию на должность первого заместителя генерального директора он пришел в 2008 году. ©



фото: СТАНДАРТ

**Сергей
Назаров**



фото: СТАНДАРТ

**Сергей
Иванов**

В августе совет директоров ОАО «Московская городская телефонная сеть» (МГТС) удовлетворил просьбу гендиректора компании **Сергея Назарова** об освобождении его от должности в связи переходом на работу в ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС). В МТС Сергей Назаров занял должность советника президента компании по фиксированной связи и широкополосному доступу в Интернет. Новым генеральным директором МГТС назначен **Сергей Иванов**, ранее занимавший в МТС пост директора макрорегиона «Центр». ©



фото: «ВымпелКом»

**Елена
Шматова**

фото: СТАНДАРТ

**Дмитрий
Кромский**

В июне в связи с реорганизацией компании досрочно были расторгнуты контракты с генеральным директором ОАО «ВымпелКом» **Александром Торбаховым** и главным управляющим директором **Борисом Немшичем**. Структура оператора будет разделена на четыре бизнес-единицы: Россия, Украина, СНГ и международный бизнес, который подчиняется штаб-квартире Vimpelcom Ltd. в Амстердаме. С лета 2010 года бизнес-единицу «Россия» возглавила **Елена Шматова**, которая работает в компании более 10 лет. В последнее время она занимала должность финансового директора «ВымпелКома». Украинскую бизнес-единицу возглавил **Игорь Литовченко**, президент ЗАО «Киевстар Дж.Эс.Эм.», а операции в СНГ – **Дмитрий Кромский**. Международным бизнесом руководят **Александр Изосимов** и **Джо Лундер**, занимающие должности президента и председателя совета директоров Vimpelcom Ltd. соответственно. Кроме того, «ВымпелКом» привлек ряд опытных управленцев. С октября директором по работе с государственными органами назначен **Алексей Рокотян**, в 2006-2010 годах работавший первым заместителем генерального директора ЗАО «Норильск Телеком». На вновь созданную должность вице-президента по организационному развитию и работе с персоналом приглашен **Михаил Яковлев**, который с 2005 года возглавлял подразделение оператора «Центральный регион».

©



фото: СТАНДАРТ

**Кристина
Тихонова**

фото: NOKIA SIEMENS NETWORKS

**Джонатан
Спарроу**

В августе **Кристина Тихонова** сменила на посту генерального директора Nokia Siemens Networks (NSN) в России и СНГ **Джонатана Спарроу**, который покинул компанию в связи с намерением организовать консалтинговый бизнес. Джонатан Спарроу руководил бизнесом Nokia Siemens Networks в России и СНГ с апреля 2003 года, а в октябре 2007 года был назначен генеральным директором объединенной компании NSN в России и СНГ. Кристина Тихонова ранее возглавляла в NSN департамент по работе с «МегаФоном». Субрегионом «Россия» NSN с сентября руководит бывший гендиректор азербайджанского национального оператора «Азертелеком» **Михаил Чупа**.

©



фото: СТАНДАРТ

**Элдар
Разроев**

фото: «ПЕТЕРСТАР»

**Евгений
Васильев**

В ноябре, не дожидаясь окончания срока контракта, заявление об уходе из компании подал генеральный директор оператора дальней связи «Межрегиональный ТранзитТелеком» (МТТ) **Элдар Разроев**. Основной его задачей на посту главы МТТ было развитие розничного направления компании. В 2004-2007 годах Элдар Разроев занимал пост президента «Евросети», а в 2007-2008 годах работал генеральным директором ОАО «Система Масс-медиа». Новое место работы Разроев пока не раскрывает. По данным ComNews, место генерального директора МТТ в 2011 году займет **Евгений Васильев**, который сейчас руководит ЗАО «ПетерСтар».

©



фото: СТАНДАРТ

**Константин
Солодухин**

фото: «МегаФон»

**Петр
Акульшин**

В июне генеральным директором группы компаний «Синтерра», приобретенной в 2010 году ОАО «МегаФон», стал **Константин Солодухин**. Ранее он занимал пост заместителя генерального директора «МегаФона» по развитию направления международной и междугородной связи, а с 2007 по 2009 год занимал пост генерального директора ОАО «Ростелеком». На посту руководителя «Синтерры» Солодухин сменил **Виталия Слизеня**. В середине декабря стало известно, что ЗАО «ПетерСтар» после ухода из компании Евгения Васильева возглавит первый заместитель директора Северо-Западного филиала ОАО «МегаФон» **Петр Акульшин**. Причем новый гендиректор «ПетерСтара» сохранит за собой и кресло в «МегаФоне».

©



фото: СТАНДАРТ

**Артем
Ермолаев**

В октябре мэр Москвы Сергей Собянин назначил главой Комитета информационных технологий столицы **Артема Ермолаева**. С августа по октябрь он занимал пост советника министра связи и массовых коммуникаций РФ, а с ноября 2008 года был директором департамента государственной политики в области информатизации и информационных технологий Минкомсвязи. Кроме того, 26 ноября приказом мэра Москвы был снят с должности руководитель столичного Департамента транспорта и связи **Василий Кичеджи**. Вместо него руководителем Департамента был назначен **Николай Годунов**, который ранее занимал пост начальника Управления автодорожного надзора и лицензирования по Саратовской области.

©



фото: Microsoft

**Владимир
Ким**

фото: СТАНДАРТ

**Кристоф
Жоанбланк**

С июля **Дмитрий Иванников** вошел в состав совета директоров Microsoft в России и приступил к исполнению обязанностей директора департамента консалтинга и технической поддержки корпоративных заказчиков. На этом посту он сменил **Владимира Кима**, который теперь отвечает за направление облачных и аутсорсинговых сервисов Microsoft в странах Восточной Европы. До прихода в Microsoft Дмитрий Иванников с 2007 года занимал позицию генерального директора по России и СНГ в компании Orange Business Services (ООО «Эквант»). После его ухода руководителем оператора был назначен **Кристоф Жоанбланк**, занимавший с октября 2008 года пост заместителя главы российского офиса.

©



Артём
Кудрявцев



Сергей
Липатов



Валерий
Ростокин



Александр
Мажаров

В августе исполняющим обязанности президента ЗАО «Компания ТрансТелеКом» (ТТК) назначен **Артём Кудрявцев**, с октября 2009 года по июнь 2010 года работавший в должности первого заместителя гендиректора по корпоративному управлению ОАО «Российская телевизионная и радиовещательная сеть» (РТРС). Ранее – в 2000-2008 годах – он работал в ОАО «Система Масс-медиа» (СММ), а в 2008-2009 годах занимал должность генерального директора дочерней компании СММ – ООО «Цифровое телерадиовещание». С 1 июля

по 15 августа и.о. президента был **Вячеслав Сотник**, который продолжил работу в компании в должности первого вице-президента по экономике и финансам. С 2002 года и до лета 2010 года бессменным президентом ТТК был **Сергей Липатов**. В июне он покинул компанию, однако уже в июле был избран председателем совета директоров ТТК. В апреле из оператора ушел **Андрей Семин-Вадов**, занимавший позицию первого вице-президента по коммерческой деятельности. Покинул ТТК вице-президент и руководитель департамента международных продаж **Валерий Ростокин**, который перешел на должность генерального директора системного интегратора «Энвижн Груп». Весной **Александр Мажаров** уступил пост первого вице-президента по экономике и финансам ТТК Вячеславу Сотнику, однако остался в компании в качестве советника президента. Компанию также покинули вице-президент по связям с общественностью **Аркадий Матковский**, руководитель департамента продаж **Олег Лужнов**, руководитель департамента развития розничного бизнеса **Кирилл Карасев**, старший вице-президент по международным продажам и маркетингу **Игорь Кельшев**, руководитель дирекции развития интернет-услуг **Ренат Бикин**, директор департамента технического развития и поддержки розничного бизнеса **Алексей Мацнев**. Уволились руководитель корпоративных продаж **Сергей Казарин**, руководитель региональных продаж **Алексей Обидин**, руководитель дирекции информационно-аналитического сопровождения **Александр Котков**, руководитель дирекции интернет-продаж **Сергей Власенко**, руководитель дирекции анализа региональных розничных проектов **Сергей Дружинин** и многие другие. В то же время к сентябрю и.о. президента ТТК Артём Кудрявцев представил трех новых советников – **Виталия Шуба**, **Олега Войтенко** и **Шухрата Ибрагимова**, – которые будут заниматься стратегией и разработают новую структуру компании. Все трое в разное время работали в РТРС, а Виталий Шуба был заместителем Кудрявцева в «Цифровом телерадиовещании». Кроме того, в ноябре руководителем департамента слияний и поглощений ТТК стал еще один бывший сотрудник РТРС **Владимир Черепов**. Он пришел на место покинувшего компанию **Владимира Малютина**.



Александр
Горбунов

В сентябре **Александр Горбунов** занял пост советника президента ОАО «Ситроникс». В зону его ответственности входят вопросы стратегического развития. Ранее Александр Горбунов занимал должность вице-президента по стратегии и развитию ОАО «Комстар-ОТС». В операторе он начал работать с 2006 года на позиции главы департамента стратегического планирования.



**Дорогие
коллеги, друзья,
с Новым годом!**

Что такое Новый год, как не смена кода, происходящая в праздничной обстановке под бой курантов и брызги шампанского!

Каждый год меняет цифры на обложке календаря, и мы привыкли относиться к этому восторженно, искреннее радуясь переменам.

Вот почему Новый год для МГТС не только любимый праздник, но и пример позитивного отношения к переменам: если радуемся смене года, давайте радоваться и смене кодов!

В наступающем году эта задача останется одной из приоритетных в контексте модернизации телефонной сети и ее дальнейшей цифровизации.

Примите искренние поздравления с наступающим Новым годом и Рождеством!

Пусть в новом году прочными и надежными останутся прежние связи: партнеры, друзья. Будут здоровы и счастливы все, кто вам дорог, кто составляет смысл вашей жизни. Появятся новые планы, впечатления, перспективные задачи, которые расширят жизненное пространство. Желаю много интересной работы, профессиональных успехов и стабильности.

Сергей Иванов,
генеральный директор ОАО МГТС

ПЕРЕХОДИМ



В НОВЫЙ ГОД

Неизменный платеж

Олег СИНЧА



Госдума приняла поправки, касающиеся осуществления расчетов и платы за услуги связи, хотя ранее эти поправки были отклонены верхней палатой российского парламента

В мае 2010 года после повторного рассмотрения Госдума РФ приняла поправки к закону «О связи», касающиеся порядка расчетов за услуги связи с участием платежных агентов. Необходимость внести поправки возникла после вступления в силу с 3 июня 2009 года Федерального закона №103 «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами». Его требования перечеркнули существующую схему приема платежей от абонентов за услуги операторов связи, так как документ предусматривает наличие лишь одного посредника между поставщиком услуг и владельцем платежного терминала.

Несмотря на то что законопроект «О внесении изменения в статью 54 закона «О связи» получил положительный отзыв от правительства РФ, 3 марта 2010 года он был отклонен Советом Федерации. Для преодоления возникших разногласий была создана согласительная комиссия, в состав которой вошли четыре депутата Госдумы и четыре члена

Совета Федерации. Комиссия провела три заседания, в ходе которых обсуждались три различные версии законопроекта. Срок работы согласительной комиссии истек 30 апреля 2010 года, однако депутаты и сенаторы не преодолели разногласий. В связи с этим был подготовлен проект постановления Госдумы о повторном рассмотрении закона, который предусматривал принятие поправок в ранее принятой депутатами редакции.

19 мая 2010 года Госдума повторно рассмотрела закон «О внесении изменения в статью 54 Федерального закона «О связи». Законодатели приняли поправки, касающиеся осуществления расчетов и платы за услуги связи. Цель принятых поправок в закон «О связи» – сохранение существующей схемы расчетов, при которой абонент имеет возможность оплатить услуги связи через любые банкоматы, банковские отделения, платежные терминалы, а также узлы связи и почтовые отделения.

Связь без регистрации

Президент Российской Федерации Дмитрий Медведев подписал Федеральный закон №10 от 14 февраля 2010 года «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам связи». Этот документ отменяет поправки к закону «О связи», принятые Госдумой в 2007 году по инициативе бывшего Мининформсвязи (теперь Минкомсвязи).

В соответствии с принятыми изменениями из закона «О связи» было изъято понятие «системный проект сети связи», а также признаны утратившими силу статьи закона об экспертизе системного проекта и регистрации сети. Упраздненные поправки требовали, чтобы операторы фиксированной связи не позднее 1 января 2010 года зарегистрировали сети, построенные до 14 февраля 2008 года. По замыслу чиновников, экспертизу должны были проводить специальные аккредитованные организации. Но подзаконные акты, определяющие, как именно должна происходить регистрация, так и не появились, поэтому никто не смог зарегистрировать сети в срок. В то же время, отменив экспертизу системных проектов со стороны Роскомнадзора, изменения не коснулись вопросов согласования требований к сетям с ФСБ.

Летом 2009 года заместитель председателя Комитета Госдумы по информационной политике, информационным технологиям и связи Владимир Горбачев внес на рассмотрение Госдумы законопроект об отмене экспертизы системных проектов и об отмене регистрации сетей. В декабре 2009 года Госдума одобрила этот проект в первом чтении, в январе 2010 года – во втором и третьем чтениях.

В феврале 2010 года закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам связи» утвердил Совет Федерации, а затем подписал президент РФ.

С предложением изменений в закон «О связи» в отношении обязательной регистрации сетей выступал не только думский комитет. В октябре 2009 года законодательное собрание Пермского края внесло в Госдуму законопроект, который предлагал перенести срок вступления в силу обязательной регистрации сетей с 2010 на 2011 год.



Президент РФ **Дмитрий Медведев** отменил обязательную регистрацию сетей связи и экспертизу системных проектов сетей

Межведомственный спор о существенном

В сентябре 2010 года Федеральная антимонопольная служба (ФАС) предложила Минкомсвязи исключить из законодательства понятие «оператор, занимающий существенное положение». ФАС настаивает, что тарифы компаний-монополистов должны регулироваться законодательством о естественных монополиях, а работа компаний, занимающих доминирующее положение на телекоммуникационном рынке, – антимонопольным законодательством. Но Минкомсвязи отказалось поддержать эту инициативу.

Конфликт между ведомствами из-за разницы взглядов на регулирование тарифов операторов связи обострился после заседания Правительственной комиссии по транспорту и связи под руководством вице-премьера Российской Федерации Сергея Иванова, состоявшегося 9 сентября 2010 года. На нем ФАС выступила категорически против законопроекта «О внесении изменений в статью 2 ФЗ «О связи», в то время как Минкомсвязи предложило его принять. Изменения вводят государственное регулирование тарифов сотовых операторов. По итогам заседания комиссии вице-премьер Сергей Иванов поддержал инициативу министерства и поручил ему разработать предложения по регулированию тарифов на межоператорский трафик между сотовыми операторами.

Пресс-служба ФАС сообщила, что эти изменения необоснованно расширяют круг операторов связи, чья деятельность подлежит государственному регулированию, распространяя его, в частности, на операторов сотовой связи. По мнению представителей ФАС, ценовое

госрегулирование конкурентного рынка приведет к росту издержек предприятий, что негативно скажется на потребителях услуг, а также создаст дополнительные необоснованные административные барьеры для входа на рынок и негативно повлияет на инвестиционный климат в отрасли связи.

В связи с этим руководство ФАС готовит предложения для правительства РФ по изменению госрегулирования тарифов операторов связи и исключению из законодательства понятия «оператор, занимающий существенное положение».



Руководитель ФАС России **Игорь Артемьев** полагает, что государство не должно регулировать тарифы сотовых операторов

Довольно уведомления

В ноябре 2010 года Правительственная комиссия по федеральной связи и технологическим вопросам информатизации одобрила предложения Роскомнадзора по совершенствованию надзорной деятельности в области связи. Ведомство предлагает ввести вместо разрешительного уведомительный порядок регистрации РЭС. По мнению Роскомнадзора, такой порядок может быть применен для РЭС гражданского назначения, за исключением случаев, когда они используют ограниченный ресурс, а также применяются для целей телерадиовещания. При этом оператор будет обязан уведомить территориальные органы

Роскомнадзора о первом включении РЭС. Введение этой процедуры, по расчетам ведомства, должно снизить число формальных процедур и сократить сроки введения данных РЭС в эксплуатацию.

По словам заместителя министра связи и массовых коммуникаций Наума Мардера, Роскомнадзор должен до 1 февраля 2011 года подготовить и представить Правительственной комиссии предложения по переходу на уведомительный характер регистрации, предусмотрев уведомление владельцем о первом включении сети.

Кроме того, Роскомнадзор предложил внести изменения в Кодекс об административных правонарушениях, предусматривающие введение оборотных штрафов для операторов связи в случае нарушения ими законодательства в области связи. В настоящее время размер фиксированных штрафов невелик и одинаков для малых и крупных операторов связи. В Роскомнадзоре убеждены, что такой подход неэффективен.

Еще одна инициатива Роскомнадзора: нормативно закрепить переход от торгов на получение лицензий на оказание услуг связи с использованием радиочастот к торгам на получение частот и радиочастотных каналов. Как отметил Наум Мардер, такой переход позволил бы упростить процедуру изъятия у операторов неэффективно используемых радиочастот, не затрагивая принадлежащих им лицензий на услуги связи. Правительственная комиссия поддержала все предложения Роскомнадзора. Его инициативы должны быть документально оформлены и представлены на рассмотрение Правительственной комиссии до 1 февраля 2011 года.



Заместитель министра связи и массовых коммуникаций РФ **Наум Мардер** отмечает, что регулятор принципиально меняет подходы к разрешительным процедурам, максимально упрощая их

Однозначно безопасные

Президент РФ Дмитрий Медведев 1 июля 2010 года одобрил поправки в закон «О связи», определяющие, какие объекты относятся к особо опасным и технически сложным сооружениям связи, а какие нет.

Осенью 2008 года Комитет Госдумы по информационной политике, ИТ и связи подготовил законопроект «О внесении изменений в статью 2 закона «О связи», чтобы расширить понятие «линии связи», включив в него антенно-мачтовые сооружения и беспроводные объекты связи. В июле 2009 года депутаты Госдумы поддержали изменения в эту статью в первом чтении. В июне 2010 года законотворцы

утвердили законопроект в финальном чтении, а 23 июня Совет Федерации одобрил документ и направил его на подписание президенту России.

Изменения в статью 2 закона «О связи» призваны устранить недостатки существующего правового регулирования, установив критерии отнесения сооружений связи к особо опасным и технически сложным объектам. Такими критериями, в частности, являются высота сооружений связи от 75 до 100 метров и (или) заглубление подземной части ниже планировочной отметки земли от 5 до 10 метров.

В новой редакции законопроект также уточняет понятия «линейно-кабельные сооружения связи» и «сооружения связи» с учетом Технического регламента о безопасности зданий и сооружений от 30 декабря 2009 года. По информации пресс-службы Минкомсвязи, подписанный президентом закон упрощает процедуры проектирования, строительства, оформления операторами связи обязательных разрешительных документов на антенно-мачтовые сооружения, не имеющие статуса сложных или уникальных.

Отсутствие нормативных правовых актов, определяющих критерии отнесения сооружений связи к особо опасным и технически сложным объектам, приводило к возникновению административных барьеров, из-за которых сроки строительства сетей и их коммерческий запуск затягивались на один-два года. Принятые изменения в закон «О связи» устраняют эти недостатки. Поправки вступили в силу с 12 июля 2010 года.



С 1 июля 2010 года сооружение связи не считается особо опасным и технически сложным, если оно ниже 75 метров и заглублено в землю менее, чем на 5 метров

Отечественный вне закона

В конце мая 2010 года председатель правительства РФ Владимир Путин подписал распоряжение о приоритетном использовании телекоммуникационного оборудования отечественного производства в национальных проектах в области связи. Однако, вопреки ожиданиям рынка, документ не содержал критериев, по которым можно определить, какое сетевое оборудование считается отечественным. Эти критерии должны были в течение двух месяцев разработать Минпромторг и Минэкономразвития (МЭР). Но даже к декабрю 2010 года определение «отечественный производитель» так и не было сформулировано. По уверению заместителя министра связи и массовых коммуникаций Наума Мардера, оно должно было появиться еще в феврале 2010 года.

Впервые попытку защитить отечественного производителя связное ведомство предприняло еще в 1997 году. Тогда Министерство связи (теперь Минкомсвязи) издало приказ №8 «О мерах по защите интересов российских производителей телекоммуникационного оборудования». В соответствии с документом региональные электросвязи должны были при закупке коммутаторов отдавать предпочтение оборудованию отечественного производства. Тогда же был введен статус «отечественный производитель», который компаниям, принадлежащим российским владельцам и зарегистрированным в России, присваивался безусловно. Международные вендоры могли получить его, создав совместное предприятие (СП) с российской стороной. Законодательные инициативы стимулировали появление ряда СП, но ожидаемого результата так и не дали.

В ноябре 2009 года Роскомнадзор объявил четыре конкурса на право использования частот 2,3-2,4 ГГц в 40 регионах России. Конкурсы были технологически нейтральными, однако условиями декларировалось использование оборудования отечественного производства. В марте 2010 года были подведены итоги, право строительства сетей в 38 регионах выиграло ОАО «Ростелеком». Компания заинтересована в разворачивании на этих частотах сетей LTE. Однако из-за отсутствия определения отечественного производителя зарубежные компании не могут локализовать оборудование, а российских аналогов не существует. В результате оператор не имеет возможности приступить к строительству сетей.



Определения отечественного оборудования до сих пор не существует, несмотря на то, что по рекомендации главы правительства РФ Владимира Путина именно оно должно использоваться в телекоммуникационных проектах

Дорогу осилит идущий



ФОТО: СТАНДАРТ

В начале декабря на сайте агентства «Интерфакс» я дал интернет-конференцию «Переход России на цифровое телерадиовещание». Вопросов было задано очень много, хотя – надо признать – и у нас их тоже хватает. Это неудивительно: более масштабного проекта, чем переход России на цифровой формат вещания, я просто не знаю.

Первое, о чем меня спросили, будет ли цифровое телевидение платным, и не станет ли с ним конкурировать

кабельное ТВ? Эти темы явно волнуют многих, поэтому еще раз хочу подчеркнуть: цифровое эфирное телевидение первых трех пакетов мультимплексов будет бесплатным. Конкуренция никому никогда не мешала, но не нужно забывать, что кабельные операторы присутствуют не во всех населенных пунктах страны. Кабельные платформы вещания будут развиваться, как и сегодня, самостоятельно, при этом у них появится обязанность предоставления бесплатного доступа к каналам первого мультимплекса. Конечно, жители крупных городов избалованы разнообразным телевидением, но даже для них наличие в бесплатном эфире более 20 каналов с хорошим качеством и канала в формате HD станет стимулом для подключения эфирного цифрового ТВ. Кроме того, это хорошее решение для вторых и третьих телевизоров в доме – опыт Европы это подтверждает.

Инфраструктура цифрового вещания, которая строится в рамках соответствующей ФЦП, особенно в малых населенных пунктах, рассчитана и на организацию мобильной связи и ШПД. Но оказание подобных услуг – это уже дело коммерческих операторов. В рамках задач ФЦП мы ориентируемся и на новые вещательные технологии. Так, в третьем мультимплексе будет один канал высокой четкости (HD). В следующем году на правительственной комиссии по телерадиовещанию мы планируем рассмотреть вопрос о внедрении в России вещания в стандарте DVB-T2, ориентированного, в первую очередь, на технологии HD и 3D.

Хотелось бы развеять слухи о применении зарубежного цифрового оборудования. На самом деле, более 80% оборудования, применяемого на сетях цифрового ТВ, – отечественного производства (а передатчики – почти все российские). В этом году цифровым эфирным ТВ будет охвачено 16 регионов России, а в 2011 году – еще 27. В частности, в Курской области цифровое эфирное ТВ смотрит уже более 40 тысяч семей. Что касается задействования в ФЦП отдельных сетей DVB-T, запущенных в единичных регионах несколько лет назад, ясности пока нет – мы работаем над этим вопросом. В этом вопросе есть много технических препон: например, в Мордовии вещание ведется с компрессией стандарта MPEG-2, тогда как в ФЦП прописана технология MPEG-4.

Много вопросов задавалось по срокам начала цифрового вещания в каждом регионе. Общий ответ – смотрите соответствующий пункт ФЦП (она, например, доступна на сайте Минкомсвязи). И напоследок, отвечая скептикам, которые выражают сомнение в осуществимости планов перевода России на цифровое вещание, повторю известную истину: дорогу осилит идущий.

Алексей Малинин,
заместитель министра связи и массовых коммуникаций РФ,
специально для «Стандарта»

Мобильное платежное средство

В октябре 2010 года Государственная дума РФ приняла в первом чтении законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» и статью 45 закона «О связи». Предложение о внесении изменений в статьи законов «О банках и банковской деятельности» и «О связи» было вынесено на рассмотрение Госдумы в июле 2010 года. По мнению разработчиков поправок, депутатов Владислава Резника и Юрия Исаева, эти изменения позволят легализовать мобильные платежи, дающие возможность оплачивать любые товары и услуги с помощью

SMS-сообщений. Депутаты предлагают разрешить банкам осуществлять расчеты по обязательствам физических лиц, у которых нет банковских счетов. Для этого банк должен заключить договор с оператором связи о предоставлении его абонентам подобных услуг, а оператор – обеспечить «информационное взаимодействие» абонентов с банком, необходимое для осуществления расчетов, а также перечисление кредитной организации денежных средств клиентов. При этом сумма такого платежа не может превышать 15 тыс. руб.

Кроме того, депутаты намерены дополнить закон «О связи» пунктом, позволяющим операторам перечислять банку деньги с лицевого счета абонента для проведения расчетов по его обязательствам. По словам Владислава Резника и Юрия Исаева, принятие законопроекта создаст правовые условия для развития института мобильных платежей и будет способствовать совершенствованию применения информационных технологий в финансовой сфере.

«Большая тройка» сотовых операторов, по информации их пресс-служб, поддержала идею легализации мобильных платежей. Если Госдума РФ примет законопроект во втором и третьем чтениях, документы будут направлены на рассмотрение Совета Федерации, а после его согласования – на подпись президенту России Дмитрию Медведеву. Участники рынка ожидают, что изменения в законы «О банках и банковской деятельности» и «О связи» вступят в силу уже в первой половине 2011 года.



Депутаты **Владислав Резник** (на фото) и **Юрий Исаев** считают, что банкам необходимо разрешить осуществлять расчеты по обязательствам физических лиц, у которых нет банковских счетов

Многообразие электронной подписи

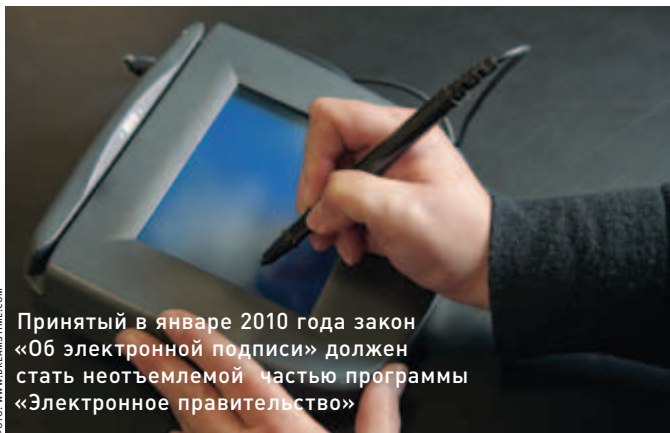
В январе 2010 года Государственная дума РФ приняла закон «Об электронной подписи». В нем вместо одного вида электронных цифровых подписей (ЭЦП) законодательно закреплены несколько. Одобренный Госдумой законопроект призван заменить действующий Федеральный закон №1 от 10 января 2002 года «Об электронной цифровой подписи», сохранив существующую структуру отношений в области использования ЭЦП. Законопроект разрешает использование так называемых ключей подписи, без которых установить ее подлинность невозможно, и регулирует работу удостоверяющих центров.

Он определяет электронную подпись как возможность использования подписи для идентификации подписавшего информацию в электронно-цифровой форме физического или юридического лица.

Новый документ разрешает использовать любой законодательно закрепленный вид электронной подписи, каждый из которых имеет свои характеристики по надежности и свою сферу применения. Как поясняет пресс-служба Министерства связи и массовых коммуникаций (Минкомсвязи), самые надежные подписи должны использоваться в сфере государственного управления, а подписи попроче – в отношениях между частными лицами.

Кроме того, поправки совершенствуют регулирование в этой области и позволяют российским компаниям обмениваться с иностранными партнерами электронными документами с ЭЦП. Законопроект вносит изменения в механизм признания иностранных ЭЦП. Пресс-служба Минкомсвязи обращает внимание, что если Федеральный закон «Об электронной цифровой подписи» фактически не допускает использования иностранных электронных подписей, то в новом законопроекте создаются условия для свободного обмена подписанными электронными подписью электронными документами с иностранными партнерами.

Изменение закона позволило устранить недостатки и пробелы в правовом регулировании использования ЭЦП. Принятый законопроект должен стать неотъемлемой частью программы «Электронное правительство».



Принятый в январе 2010 года закон «Об электронной подписи» должен стать неотъемлемой частью программы «Электронное правительство»

ATC

Panasonic
ideas for life



IP-ATC Panasonic Пространство новых возможностей

Компания Panasonic представляет продукт нового поколения на рынке связи:

IP-ATC Panasonic KX-TDE600.

IP-ATC Panasonic KX-TDE600 позволяет объединить все филиалы компании в единую телефонную сеть, а значит, существенно сократить расходы на связь.

Совместная работа IP-ATC KX-TDE600 с различными терминалами и приложениями позволяет максимально быстро обрабатывать запросы клиентов без потери времени на утомительный набор номеров, повышая тем самым качество и эффективность работы в компании.

Для Ваших клиентов, Ваших сотрудников, Вашего бизнеса в целом открывается широчайший спектр сервисов и возможностей, а значит, Вы выходите на новый уровень развития.

IP-ATC Panasonic – еще один шаг к вершине успеха!



IP-ATC KX-TDE600,
системный IP-телефон KX-NT366

www.panasonic.ru

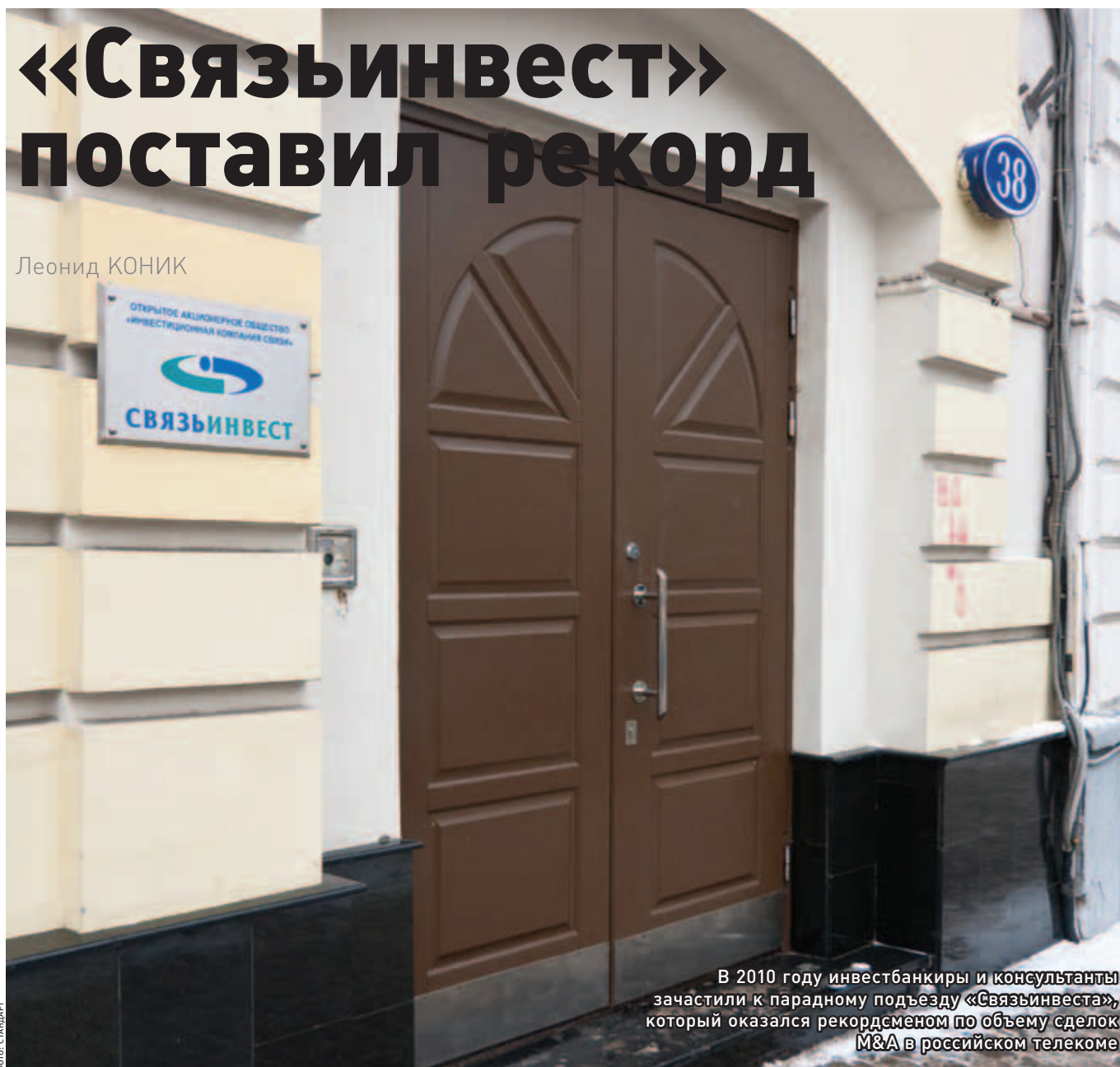
Информационный Центр Panasonic: для Москвы (495) 725-05-65, для регионов РФ 8-800-200-21-00 (звонок бесплатный)

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

«Связьинвест» поставил рекорд

Леонид КОНИК

ФОТО: СТАНДАРТ



В 2010 году инвестбанкиры и консультанты зачастили к парадному подъезду «Связьинвеста», который оказался рекордсменом по объему сделок M&A в российском телекоме

Рекордсменом по затратам на сделки M&A в российском телекоме в 2010 году стала группа «Связьинвест»: она выложила за активы около \$1,76 млрд. Основная часть этой суммы пришлось на размен с АФК «Система», в ходе которого корпорация отдала 25%+1 акцию ОАО «Связьинвест» и 50% акций ЗАО «Скай Линк», а взамен получила 28% голосующих акций ОАО «МГТС» и 26 млрд руб. на возврат долга дочерней компании «Комстар-ОТС» Сбербанку. В октябре «Ростелеком» (а не Внешэкономбанк, как планировалось в начале года) выкупил 25%+1 акцию «Связьинвеста» у «Комстар-ОТС», заплатив 26 млрд руб. («Комстар» едва ли не в тот же день перечислил эти средства Сбербанку). Следом «Связьинвест» передал «Системе» 28% голосующих акций (или 23,33% уставного капитала) МГТС в обмен на 50% акций «Скай Линка» и 450 млн руб. Предварительно Ernst & Young оценил 50% акций «Скай Линка» в 9,3 млрд руб., а 23,33% акций МГТС – в 9,75 млрд руб. При этом МРК «Связьинвеста» выкупили за 8,1 млрд руб. (или \$261 млн) акционерные долговые обязательства «Скай Линка», величина которых превышала \$700 млн.

В сентябре дочерние компании «Связьинвеста» завершили выкуп акций у миноритарных акционеров, которые не согласились с предложенными условиями реорганизации холдинга. Миноритарии МРК и «Дагсвязьинформа» предъявили к выкупу ценные бумаги, эквивалентные 2,68% обыкновенных акций объединенного «Ростелекома», а «Ростелеком» был вынужден приобрести 7,23% своих акций. Общие затраты группы «Связьинвест» на выкуп акций составили 14,363 млрд руб.

На открытом рынке M&A «Связьинвест» проявил себя в мае, когда его «дочка» «ВолгаТелеком» купила 98% акций кипрской фирмы Teleset Networks plc, которой принадлежат операторы «Телесет» и ТНПКО (оба – Казань) и «Симбирские телекоммуникационные системы» (Ульяновск). Сумма сделки составила \$131,075 млн. Еще одна крупная сделка не состоялась, хотя и была в высокой стадии готовности. В сентябре выяснилось, что «ЦентрТелеком» не купит компанию «Акадо», согласованная цена которой составляла \$630-650 млн (без учета долга в размере \$350 млн).

«МегаФон» инвестировал в провода

Все M&A-сделки в 2010 году сотовая компания «МегаФон» совершила с активами в сфере фиксированной связи. Крупнейшую из них компания закрыла в июне, купив 100% акций ЗАО «Синтерра» за \$745 млн (из этой суммы около \$350 млн приходится на долги купленного оператора). Сделка тянулась полтора года, причем к маю 2010 года «МегаФон» объявил, что готов купить «Синтерру» за \$705 млн. Однако группа «Промсвязькапитал», которая де-юре владела «Синтеррой», отказалась от ее продажи за такую цену и заявила, что на эту компанию есть и другие претенденты. Мало того, «Промсвязькапитал» направил в «МегаФон» письмо с уведомлением о повышении цены актива на \$120 млн. В итоге оператор решился на поглощение, подняв ранее утвержденную его советом директоров ценовую планку на \$40 млн. Отношение итоговой цены покупки к EBITDA «Синтерры» в 2009 году составило 4,7.

В сентябре 2010 года «МегаФон» за \$215 млн купил 100% акций крупнейшего альтернативного оператора в Петербурге и на Северо-Западе – ЗАО «ПетерСтар». С рыночной точки зрения сделка не имела смысла: продавцом «ПетерСтар» выступала «Синтерра», уже полностью подконтрольная «МегаФону». Суть сделки заключалась в перебрасывании денег в «Синтерру» для выплаты по ее долгам. Еще до покупки «Синтерры» «МегаФоном», в апреле-мае, «ПетерСтар» приобрел 98,51% акций ОАО «Северо-Западная компания по телекоммуникациям и информатике» (Мурманск) и 99% долей ООО «Выборгтелеком» (Выборг).

В октябре «МегаФон» приобрел на аукционе 100% акций еще одного крупного петербургского оператора фиксированной связи – ЗАО «Метроком», заплатив чуть более 2 млрд руб. (или \$66,9 млн). Несмотря на декларируемый интерес к покупке «Метрокома» со стороны многих участников рынка, в аукционе приняли участие лишь «МегаФон» и анонимная фирма (которая так и не вступила в торги). Продавцами актива выступали Фонд имущества Петербурга (55% акций) и ЗАО «МСТ-холдинг», подконтрольное сыну губернатора Сергею Матвиенко (45%). Отношение итоговой цены покупки к EBITDA «Метрокома» в 2009 году составило 8,0.



Директор по развитию бизнеса в области слияний и поглощений ОАО «МегаФон» **Дмитрий Кононов** за год подготовил три крупные сделки M&A на общую сумму более \$1 млрд

«ВымпелКом» замахнулся на глобальность

Последним из участников «большой тройки» в процесс M&A в 2010 году включился «ВымпелКом». В июле он приобрел 100% акций ЗАО «Форатек Коммуникейшн» (Екатеринбург). Сумма сделки составила \$46,7 млн, из которых \$9,3 млн направлено на рефинансирование долга уральского оператора фиксированной связи. В ноябре «ВымпелКом» выкупил 100% акций ОАО «Поларком» (Мурманск), заплатив \$5,8 млн. Компания готовится приобрести по 100% акций еще как минимум двух операторов: ЗАО «Белгородские цифровые магистрали» и ЗАО «Ланк Телеком» (Петербург). На первую сделку 8 декабря получено одобрение ФАС, а вторую пока лишь одобрил совет директоров «ВымпелКома» (предельная сумма сделки – \$35,5 млн).

Гораздо более крупные сделки по приобретению активов ведет зарегистрированная на Бермудских островах компания Vimpelcom Ltd., которая объединила ОАО «ВымпелКом» и украинское ЗАО «Киевстар Дж.Эс.Эм.». К апрелю 2010 года владельцы 97,87% акций «ВымпелКома», включая крупнейших – Altimo и Telenor, согласились обменять их на ценные бумаги Vimpelcom Ltd.; ранее то же самое произошло со 100% акций «Киевстар Дж.Эс.Эм.», который полностью принадлежал структурам Altimo и Telenor. К августу Vimpelcom Ltd. завершил принудительный выкуп акций и ADS у миноритариев «ВымпелКома», которые не согласились на обмен, затратив на это \$470 млн.

В октябре Vimpelcom Ltd. подписал соглашение об объединении с фирмой Weather Investments S.p.A., принадлежащей египетскому миллиардеру Нагибу Савирису. Согласованная сторонами сумма сделки – \$1,8 млрд и 20%

акций Vimpelcom Ltd. Если сделка завершится, то Vimpelcom через Weather будет владеть 51,7% Orascom Telecom Holding S.A.E. и 100% Wind Telecomunicazioni S.p.A. Компаниям Weather и Orascom Telecom принадлежат сотовые операторы в Алжире, Бангладеш, Египте, Греции, Италии, Пакистане, Тунисе и Северной Корее, а также косвенная доля в Globalive Wireless (Канада). По условиям соглашения из сделки выводятся активы Orascom в Египте и Северной Корее, а также оператор Wind Hellas Telecommunications S.A. (Греция). Правда, есть риск, что из сделки выпадут «дочки» Orascom в Алжире и Тунисе (см. подробнее раздел «Экспансия»).



Возглавляемая **Александром Изосимовым** Vimpelcom Ltd. полностью консолидировала ОАО «ВымпелКом» и украинское ЗАО «Киевстар Дж.Эс.Эм.»

«Скай Линк» расстался с Гальмондом

Вся M&A-активность «Скай Линка» в 2010 году была связана с выкупом активов, принадлежавших «питерским связистам», олицетворением которых выступал датский юрист Джеффри Гальмонд и его офшорная структура RTDC. ЗАО «Скай Линк», 50% акций которого контролировала АФК «Система», было одним из составляющих размена активами между «Системой» и «Связьинвестом», при этом владельцем оставшихся 50% акций «Скай Линка» являлась RTDC. «Скай Линк» играл роль «довеска» к блоку пакету акций «Связьинвеста», в обмен на который «Система» должна была получить от госхолдинга

28% голосующих акций МГТС и 26 млрд руб. Поначалу предполагалось, что «Система» консолидирует 100% акций «Скай Линка», выкупив долю RTDC, с последующей передачей «Связьинвесту». Однако АФК не договорилась с Гальмондом; не захотел с ним связываться и «Связьинвест», которому было предложено напрямую выкупить 50% «Скай Линка». В итоге в апреле 50% акций «Скай Линка» у RTDC приобрела 100%-ная «дочка» этого сотового оператора – ЗАО «МС-Директ». Сумма сделки не была раскрыта, но, по данным источников, близких к сделке, доля перешла фактически бесплатно: за погашение долгов «Скай Линка» перед RTDC, причем с дисконтом. В октябре «Система» передала «Связьинвесту» свои 50% «Скай Линка» (оцененные компанией Ernst & Young в 9,3 млрд руб.), одновременно МРК «Связьинвеста» выкупили за 8,1 млрд руб. акционерные долговые обязательства «Скай Линка» – с дисконтом более 60%.

В июне «Скай Линк» (снова через «МС-Директ») выкупил у RTDC долю в одной из четырех компаний, которые работали под маркой «Скай Линк» и полностью или частично были подконтрольны Гальмонду. CDMA-оператор приобрел 45% акций ЗАО «Саратовская Система Сотовой Связи», что позволило ему довести долю в саратовской компании до 100%. В декабре «Скай Линк» выкупил у RTDC оставшиеся активы: по 100% акций ОАО «Калининградские мобильные сети» и ЗАО «Уралвестком» (Екатеринбург), а также 93,5% акций челябинского ОАО «Апекс». Как и в предыдущих сделках с Гальмондом, их суммы остались тайной.



Генеральному директору
ЗАО «Скай Линк»
Гульнаре Хасьяновой
больше не придется
согласовывать действия
с компанией RTDC,
за которой стояли
«питерские связисты»

ФОТО: СТАНДАРТ

Tele2 пошла через Россию в СНГ

Шведский холдинг Tele2 в январе 2010 года договорился с миноритарными акционерами ЗАО «Ростовская сотовая связь» («Tele2 Ростов») о выкупе у них 12,5% акций компании. Сделка позволила Tele2 довести долю в «Ростовской сотовой связи» до 100%, причем эта компания была последней не полностью подконтрольной шведскому холдингу. Миноритарии согласились продать долю в ростовской компании за 350 млн шведских крон (или около \$50 млн). По условиям соглашения часть средств бывшие владельцы 12,5% акций ЗАО «Ростовская сотовая связь» получат

через 36 месяцев с момента завершения сделки, то есть весной 2013 года.

В марте 2010 года головная компания холдинга Tele2 AB завершила сделку по приобретению 51% ТОО «Мобайл Телеком Сервис», которое оказывает услуги сотовой связи в стандарте GSM в Казахстане под маркой Neo. В организации сделки деятельное участие принимала M&A-команда российского офиса Tele2. Продавцом выступил национальный оператор «Казахтелеком», договоренности с которым Tele2 достигла в декабре 2009 года. В соответствии с условиями сделки Tele2 заплатила за контрольный пакет Neo около \$77 млн, а также обязалась инвестировать в уставный капитал ТОО «Мобайл Телеком Сервис» еще примерно \$50,6 млн. Кроме того, Tele2 получила опцион на выкуп оставшихся 49% долей Neo через пять лет (владельцем этого пакета является Asianet Holdings B.V., входящий в инвестиционную группу Amun Capital Advisors KZ LLP).

Впервые о планах работы в СНГ Tele2 заявила на объявлении итогов первого полугодия 2008 года, причем оптимальным сценарием руководство холдинга назвало запуск мобильных операций с нуля. Первый случай представила Tele2 в середине 2008 года в Армении, где регулятор выставил на конкурс третью GSM-лицензию (первые две принадлежат «дочкам» МТС и «ВымпелКома»). Заявки на участие подали 17 компаний, но предварительный тур конкурса прошли только три: Orange, Tele2 AB и британский консорциум CEO Blackrock Communications. В итоге лицензию выиграл Orange, предложивший за нее €51,5 млн (Tele2 – €45,6 млн, а Blackrock – €31,6 млн).



В сделке по приобретению
контрольного пакета
казахстанского Neo активно
участвовала M&A-команда
подразделения
«Tele2 Россия»,
которое возглавляет
Дмитрий Страшнов

ФОТО: TELE2

МТС окружила «Комстар»

Основные инвестиции МТС в активы в 2010 году были связаны с выкупом акций ОАО «Комстар-ОТС». 25 июня 2010 года советы директоров обеих компаний одобрили присоединение «Комстара» к МТС. МТС вела скупку акций «Комстара» у миноритариев в рамках принятого 25 июня решения о приобретении 9% его уставного капитала. Акции «Комстара», заявленные к продаже, в 3,3 раза превысили этот порог, поэтому МТС приобрела ценные бумаги у акционеров на пропорциональной основе. На выкуп 9% акций «Комстара» МТС затратила \$275 млн, к октябрю доведя свою долю в операторе до 73,33% (за исключением казначейских акций). Следующим шагом станет конвертация оставшихся акций «Комстара» в ценные бумаги МТС – решение об этом должны принять внеочередные собрания акционеров обеих компаний, назначенные на 23 декабря. Согласно проекту решения, $1\frac{1}{3}$ акций «Комстара» конвертируются в одну акцию МТС. К июню 2011 года «Комстар» будет присоединен к МТС и прекратит существование в качестве юридического лица.

На рынке M&A в 2010 году был активен и «Комстар». Его дочерняя компания «Комстар-Регионы» в феврале купила за \$6,2 млн 100% долей ООО «ТензорТелеком» (Ярославль), а в июне – 100% акций ЗАО «Пензенские телекоммуникации» («Пенза Телеком»), заплатив \$19,9 млн и одновременно приняв долги пензенского оператора в размере \$1,5 млн. Отношение цены «Пенза Телекома» к OIBDA составило рекордные 7,66. Высокой цене способствовала конкуренция: на этот актив также претендовали «Национальные кабельные сети» и «ВолгаТелеком».

В июле МТС завершила сделку, которую еще в январе начал «Комстар», купив 100% акций ЗАО «Мультирегион» за \$123,5 млн и приняв долги в размере \$94,4 млн. «Комстар» также увеличил доли в уже имевшихся у него «дочках»: в феврале он довел до 100% долю в екатеринбургских ООО «Евротел» (выкуп 20%) и ООО «Управление и Лизинг» (выкуп 25%), заплатив \$3,3 млн, а в июне за \$3 млн докупил 10% акций ОАО «Региональный технический центр» (Тюмень), доведя свою долю в нем до 96,24%.

Под занавес года МТС купила у АФК «Система» за \$379 млн и принятие долгов на \$58,93 млн «бумажное» ООО «Система Телеком», которое владеет «яичным» брендом МТС, «Комстара» и МГТС, а также векселями МТС на сумму \$65,5 млн и 45% компании «ТС-Ритейл».



Команде директора департамента по интеграции и развитию бизнеса ОАО «МТС» **Владимира Хренкова** в 2010 году пришлось работать на два фронта: поглощать независимые активы на рынке и выкупать акции ОАО «Комстар-ОТС» у миноритариев

Спутники для новых поколений



фото: ГПКС

В 2010 году ГПКС направило все усилия и ресурсы на реализацию стратегической программы развития своей спутниковой группировки. Основным результатом – семь космических аппаратов, планируемые к запуску до 2013 года, а именно четыре спутника, которые находятся в производстве: «Экспресс-АМ4», «Экспресс-АМ5», «Экспресс-АМ6» и «Экспресс-МД2», три космических аппарата, контракты на которые подписаны в сентябре 2010 года, – спутники непосредственного вещания «Экспресс-АТ1» и «Экспресс-АТ2», а также «Экспресс-АМ8».

Пожалуй, впервые в нашей стране под руководством Минкомсвязи России и Федерального агентства связи, с участием ведущих научно-исследовательских институтов, предприятий ракетно-космической отрасли и зарубежных производителей, реализуется столь масштабный проект по развитию группировки спутников связи и вещания. Все работы ведутся по графику, а первый запуск запланирован уже на август 2011 года.

Эксплуатация новых спутников требует от ГПКС заблаговременно подготовить наземную инфраструктуру, в частности, собственный комплекс управления спутниками. 1 декабря 2010 года введена в строй модернизированная автоматизированная система мониторинга и измерений ГПКС, которая обеспечит непрерывный контроль параметров полезной нагрузки, а также будет задействована при проведении орбитальных испытаний вновь запускаемых космических аппаратов ГПКС. Использование этой системы серьезно расширяет сервисные возможности спутниковой группировки и позволяет на качественно новом уровне заниматься вопросами частотно-энергетического планирования сетей.

Среди задач, которые предстоит решать российским операторам с использованием ресурса новых спутников, – организация спутникового широкополосного доступа к информационным сетям и другие инновационные высокотехнологичные проекты. В дополнительной спутниковой емкости заинтересованы органы государственного управления, операторы сетей связи, провайдеры услуг, вещатели и владельцы цифровых телевизионных платформ. ГПКС в качестве национального оператора спутниковой связи продолжает уделять самое серьезное внимание созданию условий для дальнейшего развития рынка спутниковой связи и вещания, а также прикладным вопросам использования современных спутниковых коммуникаций в стратегически важных областях экономики (в том числе на базе собственной сети VSAT-ГПКС).

Не будет преувеличением сказать, что новые спутники ГПКС, при создании которых применяются самые передовые российские и зарубежные технологии, станут ключевым элементом инфраструктуры спутниковой связи и вещания России.

Юрий Прохоров,
генеральный директор ФГУП «Космическая связь», специально для «Стандарта»

ШПД притягивает инвесторов

Существенная доля М&А-сделок на российском рынке связи в 2010 году происходила с ШПД-активами. В апреле фонд UFG Private Equity Fund II, являющийся частным акционерным подразделением управляющей компании UFG Asset Management, приобрел около 15% нидерландского холдинга Enforta B.V., которому принадлежит российский оператор беспроводного ШПД «Престиж-Интернет» (работающий под маркой «Энфорты»). Продавцом выступила японская корпорация Sumitomo Corp., уменьшившая долю в «Энфорте» вдвое – до чуть более 15%. Оценочная сумма сделки – \$15 млн. Помимо UFG и Sumitomo акционерами

Enforta B.V. выступают Baring Vostok Capital Partners, ЕБРР и Bessemer Venture Partners, а также менеджмент «Энфорты».

В конце октября Пермская финансово-производственная группа (ПФПГ) договорилась с Baring Vostok Capital Partners о том, что фонд Baring Vostok Private Equity Fund IV приобретет у нее 10% акций ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг». Оценочная сумма сделки – \$80 млн. После ее закрытия в ноябре доля ПФПГ в уставном капитале «ЭР-Телеком Холдинга» уменьшилась до 75%.

В феврале ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг», предоставляющее ШПД-услуги в Москве под маркой NetByNet, объявило о завершении сделки по привлечению инвестиций со стороны Aton Capital Partners и Ивана Таврина. Новые акционеры вложили в компанию \$30 млн, получив, по оценочным данным, по 16% головной структуры NetByNet – офшора Fairlie Holding & Finance Ltd. (Британские Виргинские острова). NetByNet сразу объявил, что намерен вложить средства в расширение присутствия в Московской области за счет приобретения ведущих операторов. Почти всем деньгам, полученным от Aton Capital Partners и Таврина, уже нашлось применение. В конце февраля NetByNet за \$2,7 млн выкупил 100% ООО «Тесонтел», работающего в Москве и Подмоскowie, а в ноябре полностью приобрел ООО «Инетэра», которое оказывает услуги ШПД в Белгороде, Воронеже, Курске, Липецке и Орле (оценочная сумма сделки – \$20-25 млн). В конце года владельцы NetByNet (среди которых Газпромбанк) приняли решение продать 100% компании. Сделка может состояться уже весной 2011 года. ©



Укрупнение идет снизу

Небольшие операторы связи тоже активно ведут М&А-сделки, поглощая совсем мелких провайдеров. Так, компания «Вест Колл», за которой с 2007 года стоит фонд Russia Partners II, в феврале приобрела 100% долей рязанского ООО «Стар-Телеком», а в июне – 100% рязанского ООО «Телпин». В начале года «Вест Колл» довел до 100% долю в московском ЗАО «Искрателеком», докупив 10% его акций.

Активный консолидатор петербургского ШПД-рынка, ООО «Пин Групп» в январе выкупило по 100% долей ООО «Ниеншанц-Хоум», ООО «Альфа-Телеком» и ООО «Ниеншанц-Телеком», затратив \$20 млн. В декабре «Пин

Групп» поглотила ООО «Курорт Телеком», работающее в Курортном районе Петербурга. Еще один питерский интернет-провайдер – ЗАО «Элтел» – в сентябре приобрел бизнес локальных операторов ООО «СИАН» и ООО «СиАл».

«Межрегиональный ТранзитТелеком» (МТТ) в сентябре, после более чем полугодовых переговоров, купил 100% акций трех провайдеров ШПД: ЗАО «Промсвязь-Инвест» и ООО «Телеком-Сервис» (оба – Липецк), а также ООО «Наука-Связь Иваново». Оценочная стоимость всех трех компаний – \$8,5 млн.

Сделки М&А шли и на рынке фиксированной спутниковой связи. В апреле «Сетьтелеком» (бренд AltegroSky) за \$4,5 млн приобрел 100% акций ЗАО «Рэйс Телеком», работавшего под маркой SPIN. В середине года ЗАО «Джи Ти Эн Ти» (GTNT) купило все VSAT-активы у ОАО «Юсттелеком». Малоизвестная GTNT прежде называлась «Глобалтел-НТ», а стоит за этой структурой бывший гендиректор ГПКС Алексей Остапчук. После передачи в пользу GTNT спутникового бизнеса «Юсттелеком» преобразовался в ЗАО и предлагает сотовым операторам услуги по строительству сетей.

Сделки с мелкими активами ведут и крупные игроки рынка. Так, в ближайшем будущем «Комстар-Регионы» намерен приобрести ООО «Новосибирская мультисервисная компания», обслуживающее 61 тыс. абонентов КТВ и 35 тыс. абонентов ШПД. «ВолгаТелеком» может купить ОАО «Радиотелефонная компания», которое предоставляет услуги 23,5 тыс. абонентов телефонной связи и 1,7 тыс. интернет-пользователей в ЗАТО «Заречный» Пензенской области. ©





II Международная конференция участников рынка цифрового телерадиовещания России

ЦИФРОВОЕ ТВ И МАССОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В РОССИИ 2011

30 – 31 марта 2011 г. • Гостиница «Ренессанс Москва», Москва, Олимпийский проспект, д. 18/1

Организаторы:



Партнеры:



При поддержке:



Главные темы конференции:

- Ход работ по реализации ФЦП «Развитие телерадиовещания в РФ на 2009-2015 гг.». Запуск сетей ЦТВ в регионах
- Спутниковая группировка ГПКС как основа развития цифрового телерадиовещания в России
- Развитие цифрового вещания в Европе и мире
- Технические и регуляторные аспекты включения в 1-й мультиплекс девятого регионального телеканала
- Принципы и схемы формирования 2-го и 3-го мультиплексов
- Возможности сохранения сетевого партнерства региональных вещателей с федеральными сетями
- Региональное вещание и реклама в рамках программы развертывания ЦТВ
- Использование технологии ремультимплексирования (сплайсинга) для врезки региональной рекламы и программ
- Создание Национального банка видеоконтента
- Бизнес-модели федерального и регионального вещания в новых условиях
- Будущее городских и муниципальных телеканалов, формирование локальных мультиплексов
- Независимые сети цифрового эфирного ТВ в регионах России (запущенные до старта национальной программы цифровизации эфира)
- Российский рынок платного ТВ
- Мобильное цифровое телевидение
- Абонентские устройства ЦТВ, стратегии
- Участие сетей кабельного ТВ и непосредственного спутникового вещания в цифровизации телевидения в России
- ТВ-вещание в Интернете и его перспективы
- Развитие услуг IPTV
- Сети доставки и дистрибуции контента
- Телевидение высокой четкости (HD) и идея включения одного HD-канала в 3-й мультиплекс
- 3DTV в России и мире
- Корректировка сроков отключения аналогового вещания в РФ

Докладчики:



Юрий Прохоров,
генеральный директор
ФГУП «Космическая связь»



Андрей Романченко,
генеральный директор
ФГУП «Российская телевизионная
и радиовещательная сеть» (РТРС)



Себастьян Моритц,
президент
MPEGIF



Олег Кислов,
директор Дирекции регионального
развития и мониторинга
филиал ФГУП ВГТРК «ГТРК «Культура»



Игорь Вольфсон,
заместитель генерального
директора ОАО «ВолгаТелеком» —
директор филиала в Республике
Мордовия

Информационные спонсоры:



Для регистрации: телефон +7 (495) 933-54-83, e-mail: conf@comnews.ru, www.comnews-conferences.ru/dtv2011

Кто последний в мультиплекс

Данила ШЕПОВАЛЬНИКОВ

ФОТО: СТАНДАРТ

Борьба между телеканалами за места во всех трех цифровых мультиплексах продолжится в 2011 году

Уходящий 2010 год так и не дал ответа на вопрос об окончательном составе участников ни одного из трех цифровых мультиплексов (мультиплекс – совокупность сигналов нескольких телевизионных и радиоканалов, транслирующихся в едином цифровом потоке на одной частоте, – прим. «Стандарта»).

Еще в конце июня 2009 года президент России Дмитрий Медведев подписал указ «Об общероссийских обязательных общедоступных телеканалах и радиоканалах». Согласно этому документу в первый мультиплекс, который все российские вещатели обязаны транслировать бесплатно, вошли восемь телеканалов: Первый, НТВ, «Петербург – Пятый канал», «Россия», «Культура», «Спорт», «Вести-24», а также детский канал, который к 1 января 2011 года должен быть создан на базе телепроектов «Бибигон» (канал ВГТРК – Всероссийской государственной телерадиокомпании) и «ТелеНяня» (принадлежит ЗАО «Первый канал. Всемирная сеть»). Однако уже в начале 2010 года ВГТРК провела ребрендинг четырех телеканалов, входящих в первый мультиплекс. С января 2010 года из вещания ушел телеканал «Спорт», на месте которого появился канал «Россия 2», телеканал «Вести 24» сменил название на «Россия 24», а «Культура» – на «Россия К». А в июле 2010 года правительственная

комиссия по развитию телерадиовещания под председательством тогда еще вице-премьера Сергея Собянина (с 21 октября – мэр Москвы, – прим. «Стандарта») с подачи Национальной ассоциации телерадиовещателей (НАТ) одобрила включение в первый мультиплекс девятого регионального телеканала, который должен быть определен на конкурсной основе до июня 2011 года. Однако поскольку президент РФ уже утвердил состав первого мультиплекса указом, для его корректировки с учетом всех изменений Министерство связи и массовых коммуникаций РФ (Минкомсвязи) разработало поправки и отправило их на согласование в правительство РФ.

Неопределенность сохраняется и в отношении остальных мультиплексов. В сентябре 2010 года НАТ завершила сбор предварительных заявок от телеканалов, желающих попасть во второй мультиплекс. На его девять слотов претендуют 17 вещателей, конкурс среди которых будет проведен во второй половине 2011 года. Третий мультиплекс цифрового телевидения будет сформирован из региональных телеканалов и каналов, территория распространения которых может быть меньше региона. Рассмотрение заявок региональных компаний на участие в третьем мультиплексе Федеральная конкурсная комиссия отложила на 2011 год.

НАТ предложила региональный компромисс

В ходе выставки «Связь-Экспокомм 2010» Минкомсвязи предложило региональным эфирным каналам не биться за попадание в мультиплексы, а перенести вещание в кабельные или спутниковые сети. По оценке НАТ, модель кабельного вещания актуальна лишь для больших городов с высоким уровнем развития кабельной инфраструктуры, а непосредственное спутниковое вещание – для регионов с большой территорией и низкой плотностью населения. Операторы DVB-H и IPTV готовы сотрудничать с региональными каналами, но последние выразили протест против решения Минкомсвязи РФ. Поэтому НАТ разработала несколько моделей, которые позволят при переходе на цифровое вещание соблюсти интересы региональных и муниципальных вещателей и их аудитории.

Во-первых, НАТ предложила дать региональным телекомпаниям время на создание полноценных каналов, которые смогут претендовать на вхождение в девятый слот первого мультиплекса. Во-вторых, по оценке НАТ, региональные телекомпании в рамках сетевого партнерства могут продолжить работу с федеральными каналами, которые на конкурсной основе войдут во второй мультиплекс. Другой вариант развития событий – создание самостоятельного объединенного регионального телеканала, содержание которого будет формироваться местными производителями контента. Также НАТ поддержала идею создать спутниковый телеканал на федеральном уровне, в программу которого могли бы встраиваться региональные вещатели. Еще одна модель связана с третьим мультиплексом, в котором региональные

и муниципальные компании смогут доставлять программы не на весь регион, а только в один или несколько городов. В этом случае местные станции смогут сами предлагать партнерство различным каналам, например спутниковым, или компаниям – агрегаторам контента. Кроме того, НАТ предложила рассмотреть варианты перехода эфирных компаний в быстроразвивающиеся беспроводные и гибридные среды распространения. Их реализация зависит от того, как скоро эти среды станут популярными у разных групп населения, и в какие сроки приобретут достаточное количество абонентов.



ФОТО: СТАНДАРТ

Заместитель министра связи и массовых коммуникаций **Александр Жаров** предложил региональным эфирным каналам перенести вещание в кабельные или спутниковые сети

Деньги за цифровой эфир

С 1 июля 2010 года вступили в силу первые тарифы на распространение телерадиоканалов в цифровых сетях ФГУП «Российская телевизионная и радиовещательная сеть» (РТПС), утвержденные Федеральной службой по тарифам (ФСТ). Они введены на Дальнем Востоке (Магаданская область, Хабаровский край, Камчатский край) и в Курской области – на территориях, входящих в первую очередь ФЦП «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009–2015 годы». До 1 июля сети цифрового вещания РТПС в этих регионах работали бесплатно в режиме тестирования. Расчет тарифов осуществлен по каждому виду технических средств, используемых для распространения общероссийских обязательных общедоступных теле- и радиоканалов в цифровом формате, с учетом экономически обоснованных затрат и нормативной прибыли при круглосуточной работе. За единицу измерения услуги по распространению каналов мультиплекса принят один час вещания. Введение тарифов совпало с официальным вводом в эксплуатацию первых в России телевизионных передатчиков стандарта DVB-T на сети РТПС. В июле Управление Роскомнадзора по Хабаровскому краю зарегистрировало 13 станций, предназначенных для вещания первого мультиплекса жителям Хабаровска и 12 близлежащих населенных пунктов.

Пока телекомпании прикидывают, во сколько им встанет дальнейшее использование цифровых сетей РТПС, в силу вступили поправки в закон «О связи», обязывающие операторов бесплатно транслировать телеканалы первого мультиплекса. Федеральный закон №221 «О внесении изменений в ФЗ «О связи» президент РФ Дмитрий

Медведев подписал 27 июля 2010 года. Согласно этому документу бесплатная трансляция теле- и радиоканалов первого мультиплекса является дополнительным условием для получения лицензии на осуществление деятельности в области оказания услуг связи для целей эфирного (кабельного и проводного) вещания. Кроме того, поправки регламентировали особенности присоединения и взаимодействия сетей связи операторов и установили порядок согласования с вещателями источника сигнала или точки присоединения. Федеральный закон №221 вступил в силу 27 октября 2010 года.



ФОТО: WWW.DREAMTIME.COM

С 1 июля 2010 года сети цифрового вещания РТПС стали платными для телекомпаний

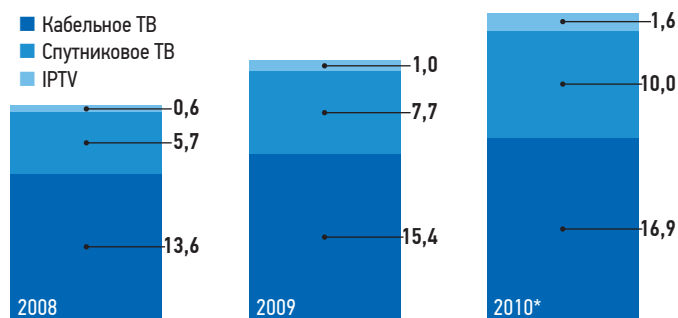
Платное ТВ на взлетной полосе

В 2010 году абонентская база услуг IPTV в России впервые превысила порог в 1 млн пользователей, что составляет около 4% всего российского рынка платного телевидения. По данным на начало года услугами платного ТВ пользовались 24,1 млн россиян. Активный рост этого рынка, и прежде всего сегментов спутникового ТВ и IPTV, стал поводом для оптимистических планов ОАО «Связьинвест». Весной 2010 года государственный холдинг, занимавший 3% российского рынка платного телевидения, объявил о намерениях к 2015 году

увеличить долю до 17% за счет активного развития услуг IPTV, а также выхода в новый для «Связьинвеста» сегмент спутникового ТВ. Об этом в ходе Международного форума фиксированных и сотовых операторов связи, состоявшегося в конце мая 2010 года в Москве, заявил тогда еще первый заместитель генерального директора ОАО «Связьинвест» Александр Провоторов (с июля 2010 года – генеральный директор ОАО «Ростелеком», – прим. «Стандарта»). По оценке «Связьинвеста», к 2015 году объем российского рынка спутникового телевидения в денежном выражении составит \$1,1 млрд (против \$347 млн в 2009 году). Объединенный «Ростелеком», на базе которого осуществляется реорганизация «Связьинвеста», намерен к 2015 году занять 25% этого рынка, сделав ставку на продвижение спутникового ТВ в малых городах и сельской местности. В крупных городах «Ростелеком» будет развивать IPTV и нацелен на завоевание к 2015 году 50% этого рынка.

Радужную картину развития российского рынка платного ТВ нарушает буксующий сегмент мобильного телевидения в стандарте DVB-H. В 2010 году сразу две компании – ООО «Цифровое телерадиовещание» (принадлежит ОАО «Система Масс-медиа») и екатеринбургское ООО «Цифровое телевидение» – объявили о свертывании проектов DVB-H. При этом столичные DVB-H-сети ОАО «ВымпелКом» (торговая марка «Билайн») и ООО «Кентавр» (торговая марка «Yota ТВ»), запущенные в конце 2009 года, за прошедший год так и не смогли получить разрешений на коммерческий запуск. Участники рынка связи убеждены, что время на реализацию DVB-H за пределами Москвы уже упущено, а в регионах мобильное ТВ будет развиваться поверх технологий 3G и 4G.

**Динамика роста абонентской базы
российского рынка платного ТВ**
(млн абонентов)



* Прогноз

Источник: ComNews Research

Добро пожаловать в 3D

В 2010 году у россиян появилась возможность наслаждаться трехмерным телевидением (3DTV) в домашних условиях. Французский спутниковый оператор Eutelsat одним из первых в Европе организовал вещание тестового промканала 3D-test на спутнике Eurobird 9A. Канал транслируется в открытом виде и принимать его могут все желающие при наличии соответствующего оборудования (а именно любого HDTV-ресивера и телевизора с поддержкой 3D). В России презентация 3D-test состоялась в ходе выставки CSTB 2010. А уже на выставке «Связь-Экспокомм 2010» сразу два российских оператора связи – ЗАО «Акадо-Столица»

и ОАО «ВымпелКом» – заявили о готовности транслировать 3D поверх существующей инфраструктуры. В подтверждение этого заявления в июне 2010 года «Акадо-Столица» и европейский спортивный телеканал Eurosport организовали для абонентов прямую 3D-трансляцию полуфинальных матчей Открытого чемпионата Франции по теннису – одного из четырех турниров «Большого шлема». А 15 октября ОАО «НТВ-Плюс» и компания Panasonic запустили первый в России телеканал, вещающий в формате 3D, – «НТВ-Плюс 3D by Panasonic». Он доступен всем абонентам телекомпании без дополнительной абонентской платы в составе HD-пакета. Первое время вещание 3D-канала будет вестись ежедневно до полуночи, а в дальнейшем время работы будет увеличено. В его сетку входят спорт, музыка и художественные фильмы. «НТВ-Плюс» и Panasonic подписали партнерское соглашение в области 3D-вещания сроком на один год, но в дальнейшем оно может быть пролонгировано до марта 2014 года. Создание и развитие телеканала в первый год его существования обойдутся более чем в \$3 млн.

По предварительным оценкам аналитических агентств Insight Media и DisplaySearch, в 2010 году по всему миру продано более 3,3 млн телевизоров с поддержкой 3DTV на сумму свыше \$780 млн. Дальнейшие перспективы роста этого рынка зависят от темпов появления 3D-контента и совершенствования 3D-технологий. Первые шаги в этом направлении уже сделаны: компания Hive Studio, созданная весной 2010 года, начала продвигать в России услугу по конвертированию фильмов из формата 2D в 3D. А компания Toshiba объявила о разработке телевизоров, не требующих специальных очков для просмотра объемного видеоконтента.



Бывший президент
ГК «Акадо» **Михаил Силин**
одним из первых
в компании протестировал
3D-телевидение

CDN дотянулись до России

В 2010 году в России сформировался рынок специализированных сетей доставки контента. За рубежом он существует уже более 10 лет, но для отечественной отрасли связи это принципиально новое направление бизнеса, перспективы которого напрямую зависят от активного развития онлайн-вещания и роста объемов видеотрафика в Интернете. Сети доставки контента (Content Delivery Network, CDN) представляют собой совокупность программно-аппаратных решений, наложенных на каналы связи. С их помощью более 50 компаний по всему миру оказывают услуги по распространению интернет-контента с гарантированным качеством. В России такие услуги долгие годы рассматривались как прерогатива операторов связи. Однако в 2008 году ООО «Современные сетевые технологии» смогло сломать этот стереотип, развернув первую отечественную CDN и предложив на ее базе пакет услуг доставки контента под брендом NGENIX. В течение двух лет эта компания оставалась единственным специализированным CDN-оператором в России, поэтому о появлении рынка CDN говорить было рано. Но в 2010 году о запуске коммерческих CDN-услуг заявили сразу несколько стартапов. С июня 2010 года интересы компании Limelight Networks (второй в мире по величине CDN-провайдер) в России представляет компания ООО «ДЕНИВИП Медиа» (бренд DENIVIP Media), основным бизнесом которой является разработка платформ, выполняющих функции CDN, на базе решений Adobe и системного ПО. В середине лета 2010 года о начале предоставления коммерческих CDN-услуг также заявила компания ООО «СДН-Видео» (бренд CDNvideo), основателем которой, по данным «Стандарта», является бывший сотрудник NGENIX. Компания предлагает клиентам услуги по распространению видеоконтента через Интернет в партнерстве с Wowza Media Systems, производителем ПО для видеосерверов. Помимо них неподдельный интерес к CDN-бизнесу проявляют и российские операторы связи. ОАО «МегаФон» рассматривает услуги CDN как разновидность дополнительных сервисов и готово предоставлять их как посредством транспортной сетевой инфраструктуры, так и при помощи магистральной IP/MPLS-сети приобретенной в 2010 году компании «Синтерра», имеющей точки присутствия во всех макрорегионах России. О планах по развитию CDN в 2010 году объявило ОАО «Ростелеком».

Итоги и перспективы



ФОТО: СТАНДАРТ

Уходящий год для Национальной ассоциации телерадиовещателей (НАТ) был отмечен рядом знаменательных событий. В мае на заседании «Цифрового альянса России» было принято совместное решение Минкомсвязи и НАТ о проведении территориальных совещаний региональных компаний с целью определить модели перехода на цифровое вещание. Эта масштабная акция, проведенная с июня по сентябрь, позволила выработать «дорожную карту», которую вещатели предложили

Минкомсвязи, РТРС, Роспечати и Роскомнадзору.

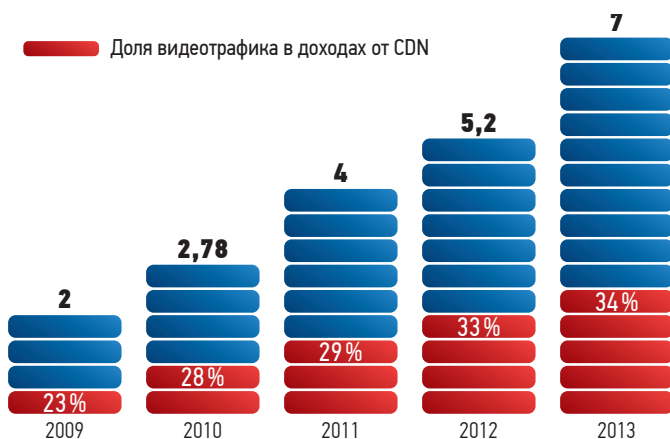
По инициативе НАТ принято решение о включении в первый цифровой мультиплекс по одному региональному каналу от каждого субъекта Федерации. Проведен предварительный сбор заявок от телекомпаний на вхождение их каналов во второй мультиплекс. Завершена работа по мониторингу телерадиокомпаний, действующих по всей стране, и подготовлен Атлас телевидения и радио России. В нем систематизированы сведения почти о 2100 теле- и радиокompаний. Совокупным итогом этой работы стала подготовленная фундаментальная база для совместной работы вещателей, органов власти, РТРС и Федеральной конкурсной комиссии по проведению конкурсов на право распространения телепрограмм в первом и втором мультиплексах. Конкурсы будут проходить в течение всего 2011 года, и это позволяет считать итоги 2010 года стартовой площадкой для будущего.

В середине ноября на Международном конгрессе НАТ было представлено рекордное количество докладов, презентаций и сообщений. Материалы последовательно публикуются в Информационном бюллетене НАТ, а их содержание еще предстоит анализировать. Уже сейчас можно утверждать, что Конгресс аккумулировал огромный опыт традиционного ТВ, новых подходов к производству контента и освоению новых технологий его распространения, а также представления о перспективах вещания в будущем. Среди глобальных тенденций, которые рассматривались в качестве основных: появление новых вещателей наряду с преобразованием традиционных, развитие многоканальной среды для распространения контента, одновременное использование разных платформ и их синергия, возможность использования зрителями нескольких медиа одновременно и выбора из разнообразных экранов наиболее удобных, рост количества тематических каналов и увеличение суммарной доли их аудитории, появление современных методов измерения аудитории, в том числе с каналами обратной связи. Важнейшими являются прозвучавшие на Конгрессе заявления о предстоящих изменениях в отношениях между вещателями и государством, возрастании роли саморегулирования, о правовом обеспечении цифрового ТВ.

Этими проблемами мы будем заниматься в новом году, как и созданием Объединенного банка видеоконтента: этот проект в числе приоритетных. Ряд крупных мероприятий мы посвятим изучению «природы» контента в новых условиях. Продолжим рассмотрение практики сетевого вещания, взаимоотношений федеральных каналов и их региональных партнеров. Назрела дискуссия о перспективах региональных электронных СМИ и телерадиокомпаний. По всему видно, что 2011 год будет не менее насыщенным и интересным, чем уходящий.

Эдуард Сагалаев,
президент Национальной ассоциации
телерадиовещателей, специально для «Стандарта»

Прогноз динамики роста объема мирового рынка CDN (\$ млрд)



Источник: J'son & Partners Consulting

Твердая поступь HDTV

Российские вещатели и операторы платного ТВ в 2010 году активизировали запуск новых HD-телеканалов.

В ходе Олимпийских игр в Ванкувере ОАО «Комстар – Объединенные ТелеСистемы» осуществило тестовую трансляцию специализированного спортивного HD-телеканала «2Спорт2» – совместного проекта ВГТРК и Первого канала. Решение о его создании было принято обеими телекомпаниями в начале 2010 года. Это первый положительный опыт сотрудничества Первого канала и ВГТРК, считающихся непримиримыми конкурентами, в том числе в сфере спортивного вещания. К началу чемпионата мира по футболу 2010 года

запуск трансляции «2Спорт2» осуществили ЗАО «Акадо-Столица» и ОАО «Телекомпания Санкт-Петербургское кабельное телевидение».

Операторы платного ТВ всячески стимулируют рост абонентов HDTV. В сентябре 2010 года ООО «Платформа HD» объявило о намерении до конца года увеличить их количество в России на 30%. Для этого компания совместно с сетью магазинов электроники «Эльдорадо» провела акцию, в течение которой покупатели HD-телевизоров во всех 200 магазинах «Эльдорадо» получили возможность бесплатно подключиться к пакету каналов высокой четкости «Платформы HD». По состоянию на сентябрь 2010 года «Платформа HD» оценивала совокупную абонентскую базу услуг телевидения высокой четкости в России в 100 тыс. человек, которая благодаря реализованной акции должна была увеличиться на 20-30 тыс. подписчиков. Но не исключено, что ее рост к концу года значительно превысит прогнозы «Платформы HD», поскольку осенью сразу несколько операторов платного ТВ объявили о начале HD-трансляций. В ноябре ОАО «Сибирьтелеком» начало подключать абонентам пакет из 10 телеканалов в HD-формате, а следом за ним с 1 декабря возможность просмотра шести телеканалов высокой четкости дало абонентам ОАО «Южная телекоммуникационная компания». Дальнейшие перспективы роста российской абонентской базы HDTV связаны с планами ЗАО «Национальная спутниковая компания» (бренд «Триколор ТВ»). Она уже ведет переговоры со спутниковыми операторами об аренде дополнительной емкости для запуска телевидения высокой четкости.



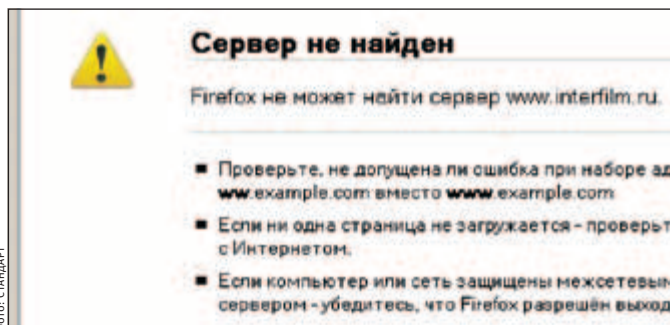
Чемпионат мира по футболу 2010 года подхлестнул развитие HDTV-вещания в России

Приступ легализации

В 2010 году в России начался активный процесс легализации видео в Интернете. Прецедент состоялся в феврале, когда доменный регистратор RU-Center приостановил работу сайта Torrents.ru в связи с возбуждением уголовного дела в отношении этого файлообменного ресурса. Правда, буквально на следующий день торрент-трекер продолжил работу, сменив доменное имя на Rutracker.org. В марте следователи Главного следственного управления при ГУВД Москвы временно закрыли файлообменный сервис iFolder.ru, принадлежащий Agava.ru, а еще через месяц, в конце апреля, сотрудники управления «К» МВД РФ изъяли из дата-центра

хостинговой компании Hoster.ru сервер, на котором функционировал торрент-трекер Filehoster.ru. Кроме того, в июле сотрудники Следственного комитета при МВД России и Управления специальных технических мероприятий ГУВД по Московской области провели обыски у более чем 20 активных пользователей торрент-трекера Interfilm.ru в рамках предварительного расследования уголовного дела в отношении его создателей. Ресурс был закрыт в связи с обвинением в нарушении авторских и смежных прав, поступившим от Российской антипиратской организации, которая представляет интересы кинокомпаний Universal Pictures, Paramount Pictures, Warner Bros. и 20th Century Fox. Под занавес года борьба с нелегальным видеоконтентом захлестнула и платные онлайн-ресурсы: в начале декабря ООО «Всемирные русские студии» выиграло иск у портала Video.ru, на котором нашло пиратские копии сериала «Братья-детективы».

На волне легализации контента в российском сегменте Интернета заработала модель бесплатного показа видео интернет-пользователям за просмотр рекламы. В феврале 2010 года компания Digital Access Holding запустила портал Ivi.ru, предоставляющий доступ к каталогу с различным видеоконтентом, включая отечественные и зарубежные полнометражные фильмы. Два месяца спустя аналогичный проект под названием Tvzavr.ru представило ООО «Тивизавр», созданное группой частных инвесторов. А в мае к ним присоединился портал Zoomby.ru – детище ОАО «Веб ТВ», принадлежащего холдингу WebMediaGroup. Последний договорился с ВГТРК и Национальной Медиа Группой об эксклюзивных правах на онлайн-трансляцию их телепрограмм.



Торрент-трекер Interfilm.ru пал жертвой борьбы за легализацию видео в Рунете

Впали в детство

Екатерина ЛАШТУН

С увеличением количества телеканалов в стране общее время телепросмотра не меняется и составляет около четырех часов в день. Это приводит к фрагментации аудитории, когда новые телеканалы забирают зрителей у уже существующих.

Изменение среднесуточной аудитории национальных каналов в городах с населением свыше 100 тыс.

Название канала	2009, %	2010, %	Разница, %
Первый канал	19,0	18,0	▼1,0
Россия 1	16,9	16,2	▼0,7
НТВ	14,0	15,2	▲1,2
СТС	8,7	8,5	▼0,2
ТНТ	6,9	7,0	▲0,1
РЕН ТВ	5,0	4,3	▼0,7
ТВ Центр	3,2	3,3	▲0,1
ТВ-3	2,8	2,4	▼0,4
Домашний	2,2	2,3	▲0,1
Россия 2	1,7	1,9	▲0,2
Пятый канал	1,9	1,9	▲0,0
ДТВ	2,0	1,8	▼0,2
Россия К	2,0	1,8	▼0,2
Звезда	1,3	1,6	▲0,3
MTV	1,0	0,9	▼0,1
Муз-ТВ	0,7	0,9	▲0,2
7ТВ	0,3	0,9	▲0,6
Россия 24	0,9	0,8	▼0,1
2X2	0,6	0,7	▲0,1
Euronews	0,2	0,2	▲0,0
Другое	12,5	12,7	▲0,2

Источник: TNS Россия

Среднемесячный охват аудитории и продолжительность просмотра тематических каналов с августа по октябрь 2010 года в городах с населением свыше 100 тыс.



Источник: TNS Россия

По данным исследовательской компании «TNS Россия», с 1 января по 31 октября 2010 года по размеру доли аудитории телеканалы Первый, «Россия» и НТВ имели большой отрыв от других национальных телеканалов.

Рост доли телеканала НТВ наблюдался прежде всего за счет успешных сериалов: «Глухарь», «Братаны» и «Морские дьяволы». Переформатирование канала «7ТВ» с января 2010 года – увеличение количества кинопоказов и специальный

программинг по выходным дням, основанный на марафоне советских фильмов, – привело к существенно-му повышению его рейтинга. Интерес к тематическим каналам из топ-10 в целом очень устойчив: в период с августа по октябрь

2010 года почти 28% населения России хотя бы раз в месяц посмотрело телеканал «Бибигон» и 23% – РБК ТВ. Что касается жанровых предпочтений россиян, то больше всего смотрят детские каналы, меньше всего – о моде и стиле жизни.

Связанные одной Сетью

Данила ШЕПОВАЛЬНИКОВ

В 2010 году «Ростелеком» занял первые места сразу в двух рейтингах связности сетей аналитического агентства Renesys. Это агентство, консолидирующее данные по маршрутизации Интернета, – составитель наиболее авторитетного в телекоммуникационной отрасли мирового рейтинга связности.

Уровень связности российских операторов на розничном рынке интернет-трафика

№	Компания (торговая марка)	Количество связей с AS ¹	Количество связей с операторами Tier 1 ²	%
1	ОАО «Ростелеком»	495	7	100
2	ЗАО «Компания ТрансТелеКом»	378	5	92
3	ЗАО «СЦС Совинтел» («Билайн Бизнес») ³	327	4	72,9
4	ЗАО «РетнНет» (RETN)	196	2	56,2
5	TeliaNet Global Network	552	0	41,2
6	Global Crossing	1336	0	38,3
7	ЗАО «Синтерра»	198	6	38,1
8	ОАО «Уралсвязьинформ»	15	3	30,3
9	Level 3 Communications	2738	0	29
10	Sprint Nextel	1143	0	24,4

Уровень связности российских операторов на рынке межоператорского IP-транзита

№	Компания (торговая марка)	Количество связей с AS ¹	Количество связей с операторами Tier 1 ²	%
1	ОАО «Ростелеком»	495	7	100
2	ЗАО «Компания ТрансТелеКом»	378	5	70
3	ЗАО «СЦС Совинтел» («Билайн Бизнес») ³	327	4	65,3
4	ЗАО «Синтерра» ⁴	198	6	58,5
5	ОАО «Сибирьтелеком»	35	2	51,4
6	ОАО «Северо-Западный Телеком»	24	2	44,4
7	ЗАО «Инвестэлектросвязь» («Корбина Телеком») ³	53	13	42
8	ЗАО «Комстар-ОТС»	127	2	38,3
9	ОАО «МегаФон»	73	9	33,5
10	RUNNet	95	7	32,2

¹ AS (autonomous systems, «автономные системы») – сети операторов связи, интернет-провайдеров и крупных корпоративных клиентов

² Операторы Tier 1 – операторы, имеющие доступ к Интернету исключительно через пиринговые соединения

³ С декабря 2010 года прекратило существование как отдельное юридическое лицо, в связи с присоединением к ОАО «ВымпелКом»

⁴ В июне 2010 года приобретено ОАО «МегаФон»

Источник: Renesys

Связность сетей играет важную роль в процессе оказания услуг IP-транзита. Чтобы определить ее уровень, Renesys анализирует связи между всеми операторами по доступным агентствам источникам, включая точки обмена интернет-трафиком, базу данных RIPE, содержащую информацию о распределенных интернет-ресурсах, а также статистику маршрутизации крупных магистральных операторов, отражающую в том числе количество наиболее

коротких транзитных маршрутов. Эта информация обрабатывается аналитиками Renesys по закрытому алгоритму, который позволяет получить интегральную оценку уровня связности сети каждого оператора и динамики изменения этого показателя, после чего все полученные оценки объединяются в общий рейтинг. При этом показатели рейтинга обновляются каждые сутки. По данным Renesys на 9 декабря 2010 года, по уровню связности на розничном рынке

интернет-трафика, а также на рынке межоператорского IP-транзита в России лидируют ОАО «Ростелеком», ЗАО «Компания ТрансТелеКом» и группа компаний «ВымпелКом». Последняя представлена в рейтингах сразу двумя юридическими лицами: ЗАО «СЦС Совинтел» (торговая марка «Голден Телеком») и ЗАО «Инвестэлектросвязь» (торговая марка «Корбина Телеком»). В начале декабря 2010 года «ВымпелКом» объявил о завершении юридического присоединения

этих активов. Однако в рейтинге Renesys они фигурируют как два независимых игрока, поскольку управление их сетями все еще раздельное, так же как сетями ОАО «МегаФон» и поглощенного им в 2010 году ЗАО «Синтерра». После интеграции сетевой инфраструктуры приобретенных компаний позиции «ВымпелКома» и «МегаФона» в рейтинге усилятся, как и позиции «Ростелекома», после его объединения с МРК «Связьинвеста».



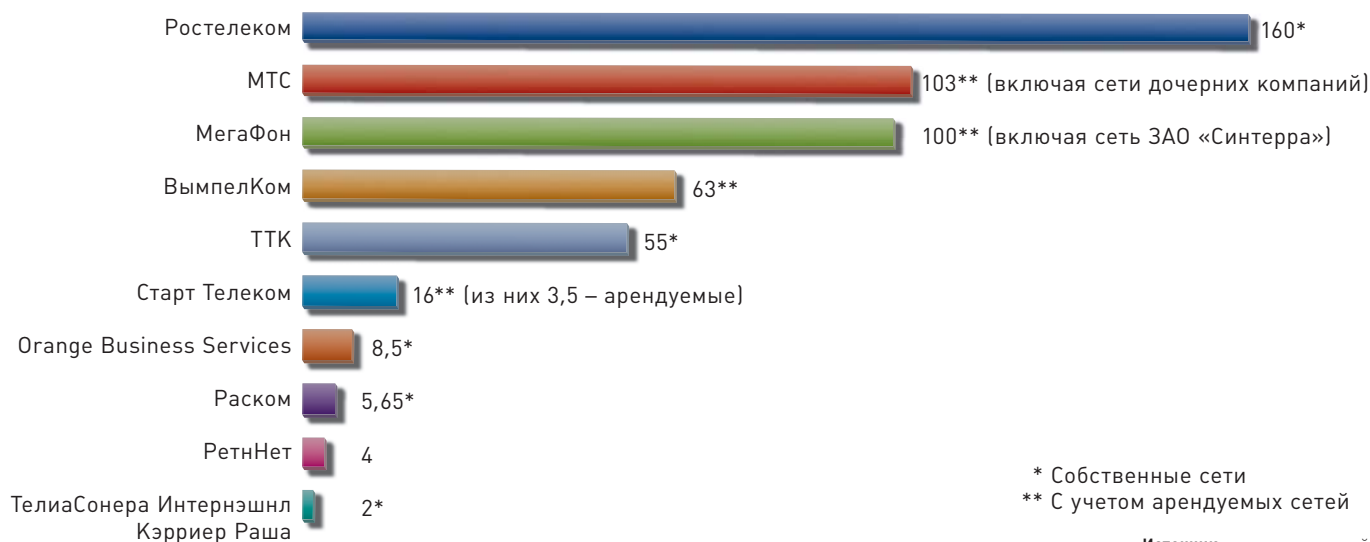
Передел магистралей

Анна ШУМИЦКАЯ

2010 год изменил баланс сил игроков магистрального рынка. В пятерку сильнейших выбиваются операторы сотовой связи, которые строят собственные сети и приобретают магистральных операторов.

Топ-10 крупнейших в России магистральных сетей на декабрь 2010 года

(протяженность сети, тыс. км)



* Собственные сети

** С учетом арендуемых сетей

Источник: данные компаний

По-прежнему крупнейшей по протяженности сетью владеет ОАО «Ростелеком». Однако его доходы от сдачи в аренду каналов связи продолжают снижаться, уменьшившись на 17% по сравнению с предыдущим годом. Эту тенденцию сам национальный оператор объясняет активным развитием сотовыми компаниями собственных сетей связи.

В начале лета ОАО «МегаФон» поглотило одного из лидеров прошлого года

рейтинга, оператора фиксированной связи «Синтерра». Объединив сети двух компаний, «МегаФон» предоставил консолидированные данные по протяженности магистральных каналов – 100 тыс. км. Его примеру последовало ОАО «Мобильные ТелеСистемы». Посчитав протяженность сети группы МТС с учетом всех «дочек», в том числе и приобретенного в этом году оператора «Евротел», компания вышла на показатель 103 тыс. км и завоевала

«серебро». При этом оба сотовых оператора отказались указать количество собственных и арендованных сетей.

МТС считает развитие магистральной инфраструктуры приоритетным направлением. В связи с этим компания создала новую бизнес-единицу «Магистральная сеть», в ведение которой перешло управление всеми магистральными каналами и IP-трафиком МТС.

На строчку ниже по сравнению с предыдущим

годом опустились ОАО «ВымпелКом» и ЗАО «Компания ТрансТелеКом» (ТТК). В октябре президент ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) Владимир Якунин заявил о том, что компания пока отказывается от планов по продаже магистрального оператора ТТК из-за конъюнктуры рынка и финансово-хозяйственных показателей. При этом президент РЖД уверен, что в будущем ТТК может быть очень привлекательным для инвесторов.

Yota строит WiMAX не в России

Анна ШУМИЦКАЯ

Yota

Yota

На презентации в Никарагуа директор Yota Nicaragua Алексей Федченко (на фото слева) рассказывал о возможностях WiMAX-связи гостям мероприятия

Несмотря на то что в России Yota собирается постепенно переходить от WiMAX к LTE, в других странах компания намерена строить WiMAX-сети. В 2010 году Yota вышла на рынки Никарагуа и Перу, в этих странах власти выделили оператору частоты для создания коммерческих сетей высокоскоростного мобильного Интернета по стандарту WiMAX. Для управления локальными представительствами создана компания Yota Group, офисы которой открыты в Лондоне и Петербурге.

Первым международным проектом компании в странах дальнего зарубежья стало строительство WiMAX-сети в Никарагуа, о начале которого Yota объявила в ноябре 2009 года. В июле 2010 года началась коммерческая эксплуатация сети. Помимо Манагуа, столицы Никарагуа, Yota строит сети в приморских городах страны: Масая, Леон и Гранада.

Перу — второй после Никарагуа рынок дальнего зарубежья, на который вышла Yota. Первая 4G-сеть в столице Перу Лиме была запущена в тестовую эксплуатацию в конце 2010 года. Предполагается, что ее

коммерческая эксплуатация начнется с 2011 года. В соответствии с договором, подписанным представителями Yota и перуанским Министерством транспорта и связи, в течение ближайших пяти лет оператор построит сети в 12 регионах страны.

В связи с расширением числа рынков присутствия оператора учреждена управляющая компания Yota Group, зарегистрированная в Великобритании. Ее офисы открыты в Санкт-Петербурге и Лондоне. На Yota Group возложены функции управления локальными компаниями: «Yota Россия» (ООО «Скартел»), Yota Bel, Yota de Nicaragua, Yota del Peru. Возглавляет вновь созданную структуру Денис Сverdлов, генеральный директор «Yota Россия».

В задачи управляющей компании входят PR и маркетинг на международной арене. «Лондон — признанный центр мирового опыта в области маркетинга, именно поэтому мы открыли там офис. Лондонский офис поможет компании стать по-настоящему международной и привлечь к сотрудничеству лучшие умы и таланты со всего мира», — заявил Денис Сverdлов.

Alltech Telecom принес LTE во Вьетнам

Российская компания Alltech Telecom, принадлежащая Дмитрию Босову и Евгению Ройтману, строит сети четвертого поколения (4G) в Юго-Восточной Азии. Уже достигнуты договоренности с правительствами Вьетнама и Камбоджи, в дальнейших планах – выход на рынки Филиппин и Малайзии.

Соглашение о сотрудничестве Alltech Telecom с вьетнамским государственным оператором VNPT было подписано в октябре 2010 года в рамках визита президента России Дмитрия Медведева на саммит АСЕАН в Ханое. Оно предусматривает создание совместного оператора RusViet Telecom, который будет обслуживать сети LTE во Вьетнаме. За три года планируется развернуть инфраструктуру на всей территории страны. Тестовые зоны уже запущены в Ханое и Хошимине. Лицензию на создание тестовой зоны LTE RusViet Telecom получил в сентябре 2010 года, по истечении шести месяцев она будет автоматически переоформлена в дающую право оказывать коммерческие услуги. Инвестиции в проект составят \$500 млн. Контрольный пакет акций RusViet Telecom принадлежит вьетнамскому оператору.

RusViet Telecom также подписал соглашение о создании сети LTE с правительством Камбоджи, и до весны 2011 года Министерство почты и телекоммуникаций этой страны должно определиться с партнером с ее стороны. Вопросы о размере акционерного участия и территориальном расположении тестовой зоны пока не решены. Совместные инвестиции в проект могут составить до \$100 млн.

Из восьми присутствующих на вьетнамском рынке сотовых операторов лицензии на 3G есть только у двух. При этом процент пользования 3G-услугами в их портфеле невысок.

Представитель ОАО «ВымпелКом» предположил, что успех Alltech Telecom во многом будет зависеть от того, сможет ли он обеспечить высокое проникновение телефонов с поддержкой LTE по доступным для жителей королевства ценам.

Alltech Telecom входит в группу Alltech, основанную в 1993 году. Ее президентом является предприниматель Дмитрий Босов, совладелец российской группы компаний «Антарес». Эта группа планировала строить сети LTE в России в диапазоне 1900-1920 МГц, но Роскомнадзор запретил ей, как и другим владельцам частот, использовать их для внедрения новой технологии.



Президент VNPT Фам Лонг Тран и председатель совета директоров Alltech Telecom Евгений Ройтман (на переднем плане слева) 31 октября 2010 года подписали соглашение о создании совместного оператора связи

«Ростелеком» шагнул в Армению

Компания «Ростелеком» и армянский телекоммуникационный оператор GNC Alpha в октябре 2010 года объявили о начале продаж услуг под брендом «Ростелекома» на территории Армении. Данный проект был реализован в рамках стратегической программы оператора по выходу на новые международные рынки, в частности на рынки стран Ближнего Востока.

По условиям договора «Ростелеком» будет предоставлять услуги IP-транзита, доступа в Интернет и аренды каналов связи. Соглашение подписали генеральный директор компании GNC Alpha Айк Фарамазян и бывший старший вице-президент «Ростелекома» Антон Колпаков (покинул пост 11 октября, – прим. Стандарта).

Айк Фарамазян отметил, что армянский рынок обладает высоким потенциалом спроса на современные телекоммуникационные услуги.

По мнению директора департамента по работе с операторами ОАО «Ростелеком» Евгения Секерина, компания сделала ставку на партнерство с одним из ведущих операторов Армении, так как он хорошо знает специфику местного рынка связи, и обладает наработанной клиентской базой.

«Ростелеком» не первый российский оператор связи, вышедший на рынок Армении. В ноябре 2006 года «ВымпелКом» приобрел 90% акций ЗАО «АрменТел» у греческой Hellenic Telecommunications Organization за €341,9 млн, взяв на себя также обязательства по долгам армянского оператора на сумму около €40 млн. В том же году армянская компания «Корнет-АМ», основанная

в 2000 году, вошла в группу компаний «Комстар – Объединенные ТелеСистемы» («Комстар-ОТС») и представляет ее интересы на территории Армении.

Руководитель департамента по связям с общественностью в странах СНГ компании «ВымпелКом» Артем Минаев отмечает, что рынок широкополосного интернет-доступа в Армении – один из наиболее быстрорастущих на постсоветском пространстве.

Это подтверждается отчетами Международного союза электросвязи: по его данным, рост рынка за прошлый год составил почти 100%.



Евгений Секерин, директор департамента по работе с операторами ОАО «Ростелеком», подтверждает планы выхода оператора на новые международные рынки, в частности, на рынки стран Ближнего Востока

Азиатские трудности Vimpelcom и «Системы»

Путь на азиатский рынок оказался для операторов Vimpelcom и «Система» тяжелее, чем они предполагали. Индийская «дочка» АФК «Система» Sistema Shyam TeleServices (SSTL), работающая под брендом MTS India, может лишиться частот. Индийское телекоммуникационное ведомство TRAI грозит изъять лицензии и частоты у шести компаний, получивших их в 2008 году, но не выполнивших лицензионные условия. Среди этих компаний – SSTL, имеющая лицензии на 22 округа Индии, но предоставляющая услуги лишь в 12.

По заявлению председателя совета директоров АФК «Система» Владимира Евтушенкова, корпорация считает

свой индийский проект успешным. Она не намерена уходить из Индии и продавать доли в местной дочерней компании. По словам Владимира Евтушенкова, сеть SSTL введена в коммерческую эксплуатацию в 12 лицензионных округах, в остальных 10 округах оператор выполнил все лицензионные требования. В сентябре 2010 года премьер-министр России Владимир Путин подписал распоряжение о приобретении в собственность России пакета обыкновенных акций SSTL.

Со II квартала 2010 года Vimpelcom Ltd. заморозил развитие на своем главном азиатском рынке, во Вьетнаме, по причине отсутствия финансирования. Компания, владеющая 40% акций, не хотела быть единственным инвестором местной GTel-Mobile, оставаясь миноритарием. Глава Vimpelcom Александр Изосимов подчеркнул, что компания не отказывается от идеи развивать бизнес во Вьетнаме и ведет переговоры по схеме дальнейшего финансирования GTel-Mobile. ВымпелКом хочет, чтобы вьетнамская сторона, которой принадлежит 60% GTel-Mobile, инвестировала в проект, пропорционально своей доле, либо чтобы власти Вьетнама уступили ему контрольный пакет этого СП.

В другой азиатской стране – Лаосе – Vimpelcom Ltd. больше полугода не может закрыть сделку по покупке контрольного пакета акций местного GSM-оператора. Еще в сентябре 2009 года Vimpelcom подписал договор с нидерландскими компаниями Millicom Holding B.V. и Cameroon Holdings B.V. о приобретении 78% акций лаосского GSM-оператора Millicom Lao Co. Ltd., оставшиеся 22% принадлежат государству. Однако сделка не закрыта до сих пор. При этом Vimpelcom утверждает, что продолжает работать над завершением сделки, но пока не получил одобрения от властей Лаоса.



По заявлению председателя совета директоров АФК «Система» Владимира Евтушенкова, компания не намерена уходить из Индии

Orascom уплывает от «ВымпелКома»

Слияние Vimpelcom Ltd. с Orascom Telecom и Wind под вопросом. В начале октября 2010 года Vimpelcom Ltd. подписал соглашение о покупке активов египетского миллиардера Нагиба Савириса: 100% Wind Telecomunicazioni S.p.A. и 51,7% Orascom Telecom Holding, владеющего сотовыми операторами в Италии, Африке, Азии, Канаде и на Ближнем Востоке. По соглашению Нагиб Савирис должен получить 20% Vimpelcom, а также \$1,8 млрд деньгами. Сделку планировали закрыть в начале 2011 года, но в ноябре возникли проблемы. Правительство Алжира решило национализировать 100% оператора Orascom Telecom

Algeria (бренд Djezzy), после того как компания рассчитается по долгам. Нагиб Савирис выразил намерение обратиться в Международный арбитраж, чтобы не допустить национализации. Акционеры Vimpelcom ранее упоминали в прессе о том, что одним из принципиальных моментов в сделке с Савирисом является улаживание конфликта Orascom с властями Алжира. Видимо, в этой связи миллиардер в недавнем интервью норвежской газете Dagens Naeringsliv сказал, что вероятность слияния Vimpelcom Ltd. с Orascom на сегодняшний день не более 50%.

В конце ноября египетский миллиардер начал по частям распродавать Orascom Telecom Holding. Чуть позже стало известно, что доли Савириса в компаниях Orascom Telecom Tunisie (Tunisiana) и Carthage Consortium будут проданы их второму акционеру – Qatar Telecom (Qtel) – за \$1,2 млрд. Источник, знакомый с ситуацией, пояснил «Стандарту», что поскольку Савирис не подписывал с Vimpelcom эксклюзивного соглашения, то может продавать свои активы как целиком, так и частями. Однако, добавил источник, ему было бы выгоднее продать бизнес целиком. И если он начал распродавать «куски», значит, эти активы не заинтересовали Vimpelcom.

Ранее гендиректор Vimpelcom Александр Изосимов заявлял, что в будущем компания постарается увеличить свою долю в Tunisiana. При этом оператор поддержал решение об отделении операций в Тунисе от Orascom Telecom Holding.

Акционеры Vimpelcom по-прежнему ждут совета директоров компании, на котором планируют ознакомиться с подробностями сделки с египетским миллиардером.



Владелец египетской телекоммуникационной компании Orascom Нагиб Савирис утверждает, что вероятность слияния Vimpelcom Ltd. с Orascom не превышает 50%

Softline и Luxoft обосновались в Европе

Российские разработчики программного обеспечения (ПО) предпринимают активные попытки закрепиться в странах Центральной Европы.

Компания Softline, которая имеет представительства в 18 странах, в 2010 году открыла первый офис в Евросоюзе, в Румынии. Его сотрудники сконцентрируются на лицензировании программного обеспечения. Директор представительства Softline Радун Крахмалюк считает, что у Румынии есть отличный потенциал для того, чтобы стать центром дальнейшего развития компании в странах Центральной Европы.

Следом за Румынией Softline открыла представительство в Молдавии. Основная задача офиса – поставка широкого спектра лицензированного программного обеспечения от мировых производителей. Директор представительства Александр Дашкевич отметил, что в ближайших планах развития компании – открытие учебного центра, развитие направления консалтинга и внедрение проектов, основанных на облачных решениях.

Укрепил позиции в Центральной Европе и другой российский разработчик ПО – компания Luxoft (входит в IBS Group). В октябре 2010 года она объявила об открытии центра разработки в Польше. Новый центр специализируется на разработке приложений и IT-продуктов для крупных корпоративных заказчиков из туристической, автомобильной и финансовой индустрии.

Центры разработки Luxoft присутствуют также в России, на Украине, в Румынии, Великобритании и Вьетнаме. С середины 2009 года компания заморозила

рост бизнеса в России в связи с заменой ЕЧН на страховые взносы.

По словам генерального директора Luxoft Дмитрия Лощинина, благодаря недавно одобренному закону о льготах по уплате страховых взносов разработчик продолжит активное развитие в России. «Открытие офиса в Польше не имеет никакой связи со смещением бизнеса компании в другие страны и представляет собой лишь меру по масштабированию бизнеса – создание еще одной площадки, которая является частью ЕС и обеспечивает поддержку немецких клиентов», – отметил Лощинин.



По словам генерального директора Luxoft **Дмитрия Лощинина**, офис в Польше обеспечит поддержку немецких клиентов компании

«АвтоТрекер» начал с Египта

Российский разработчик и производитель систем мониторинга транспорта «Русские Навигационные Технологии» (РНТ) в феврале 2010 года обнародовал долгосрочную стратегию по расширению присутствия компании на перспективных рынках СНГ и дальнего зарубежья. В мае было объявлено об открытии первого зарубежного представительства компании в Арабской Республике Египет со штаб-квартирой в Каире. В декабре состоялось открытие украинского офиса. Новые структуры созданы с целью продвижения на местные рынки системы GPS/ГЛОНАСС-мониторинга и контроля транспорта «АвтоТрекер». Исполнительный директор «Русских Навигационных Технологий» Иван Нечаев уверен, что египетский проект будет успешным в коммерческом плане.

Руководство РНТ рассчитывает, что представительство в Египте позволит компании занять существенную долю местного рынка мониторинга транспорта, а в дальнейшем созданную инфраструктуру можно будет использовать при выполнении проектов в других странах Северной Африки. По заявлению пресс-службы РНТ, процесс организации структуры каирского офиса еще не завершен. Оборудование «АвтоТрекер» поставляется на рынок Египта из России, в будущем предусмотрена передача прав на производство заводу Арабской оптической компании в Каире.

Украинское представительство РНТ со штаб-квартирой в Киеве создано на базе ООО «Трэк-Авто», крупнейшего партнера РНТ на Украине. Первоочередной задачей офиса является внедрение системы GPS/ГЛОНАСС-мониторинга

«АвтоТрекер» на крупных предприятиях в горнодобывающей промышленности, строительстве, нефтегазовом секторе, а также вывод на украинский рынок соответствующих отраслевых решений РНТ.

Кроме того, важным направлением работы является участие в госпроектах по применению информационных и телекоммуникационных технологий для повышения безопасности на транспорте и качества транспортного обслуживания населения. Реализация этих планов потребует от РНТ построения на территории Украины региональной дилерской сети.



Исполнительный директор компании «Русские Навигационные Технологии» **Иван Нечаев** отмечает привлекательность зарубежных рынков для компании

Полковник никому не пишет



ФОТО: СТАНДАРТ

Если говорить о самых важных для отрасли событиях 2010 года, первое, что приходит в голову, – это, конечно же, трагикомедия с реструктуризацией активов «Связьинвеста», которая мне лично напоминает сериал «Санта-Барбара»: длится уже много лет, и не факт, что все актеры и зрители доживут до последней серии. Однако в этой истории пока рано ставить не то что точку, а даже и запятую.

Гораздо интереснее, на мой взгляд, почти эпическая битва

между «большой тройкой» и Минобороны. Уже много лет около 90% частотного спектра контролируется силовиками, и до недавнего времени все с этим молча мирилось. По большому счету при планировании радиочастотного спектра советские чиновники и правда не могли подумать, что в стране появятся гражданские радиослужбы, помимо диспетчерских служб таксопарков. Однако, когда Минобороны решило по-тихому передать частотный ресурс для сетей 4G нескольким «дружественным» компаниям, нервы не выдержали ни у кого. Даже несмотря на то, что эти частоты толком никому и не нужны: «большая тройка» не добила сколько-нибудь пристойного покрытия сетей третьего поколения на большей части территории России, и перспектива потратить еще полтора или более миллиарда долларов на проект, который окупится неизвестно когда, мало кого прельщает.

Несмотря на это, в бой были брошены все силы – от лоббистского ресурса Михаила Фридмана и Владимира Евтушенкова до связей руководства «МегаФона» в «чекистских» кругах. Если верить коллегам из «Коммерсанта», результат получился прямо противоположный. Силовики все ближе к получению заветных частот. На мой вопрос, как вообще такое возможно, высокопоставленный чиновник Минкомсвязи лаконично ответил: «А я-то что им могу сделать? Они же Родину защищают».

Если говорить о влиянии нашей отрасли на мозги простых россиян, наиболее заметным событием стало то, что один мой собеседник из крупной телекоммуникационной компании с иронией назвал всеобщей модернизацией. Слово «нанотехнологии» было распарено настолько, что в газетах появилась реклама «наноносков» и даже услуг «наносантехника». Как водится, основную ставку государство сделало на зарубежных коллег. Правительственные делегации не вылезали из Вашингтона и Кремниевой долины, а американцы в качестве ответного шага прислали в Россию десант из венчурных капиталистов во главе с губернатором штата Калифорния Арнольдом Шварценеггером. При чем тут он, не очень понятно, не считая того, что терминатор – это безусловно нанотехнологии. Пока, впрочем, основным очевидным достижением остается то, что президент Дмитрий Медведев обзавелся четвертой моделью iPhone. Окупятся ли громадные ресурсы, затраченные на то, чтобы подтолкнуть российскую экономику в сторону несырьевой модели, будет понятно нескоро. Я, по крайней мере, точно не на стороне тех, кто считает, что это все чистой воды «распил». Как справедливо заметил один человек из Минэкономразвития, Виктору Вексельбергу (глава УК «Сколково») может быть нужно что угодно, но уж точно не возможность украсть немного денег.

Антон Бурсак,
корреспондент газеты «РБК daily»,
специально для «Стандарта»

Касперский в Риге

Российский разработчик антивирусных решений «Лаборатория Касперского» в октябре 2010 года открыл официальное представительство в Риге. Среди основных функций нового офиса – укрепление и продвижение бренда компании в Балтийских странах, а также поддержка и координация деятельности партнеров «Лаборатории Касперского» в регионе.

С открытием представительства компания намерена способствовать повышению уровня безопасности как частных, так и корпоративных интернет-пользователей Прибалтики. Но особенно перспективным разработчик считает корпоративный сектор. Как сообщил управляющий директор «Лаборатории Касперского» в Латвии Андис Штейнманис, несмотря на случаи сокращения ИТ-бюджетов в ряде крупных компаний в период кризиса 2008-2009 годов, спрос на антивирусное ПО остался устойчивым. По мнению Андиса Штейнманиса, позиции компании в странах Балтии исторически очень сильны. Он отметил, что на протяжении последних пяти лет продукты «Лаборатории Касперского» неизменно входят в число лидеров продаж в сегменте решений для обеспечения информационной безопасности. Принимая во внимание эти факты, было решено открыть собственное представительство в регионе.

«Лаборатория Касперского» известна в Прибалтике через партнеров с конца 1990-х годов. Распространение решений разработчика в Латвии продолжит компания Datoru Drošības Tehnoloģijas (DDT), сотрудничество с которой длится уже более 10 лет.

Управляющий директор по странам Восточной Европы, Ближнего Востока и Африки Гарри Кондаков заметил, что быть ближе к клиентам и партнерам компании, максимально учитывать региональную специфику – один из важнейших элементов стратегии компании. Представительство в Прибалтике – 28-е в мире. Офисы «Лаборатории Касперского» функционируют также в Западной Европе, Восточной Европе, на Ближнем Востоке и в Африке, в Северной и Южной Америке, в Японии и других странах Азиатско-Тихоокеанского региона.



ФОТО: «ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО»

Основная функция нового латвийского офиса «Лаборатории Касперского» – продвижение бренда компании в Прибалтике

II Международная конференция

«Перспективы Femtocell в России — Femtocell Russia 2011»

При регистрации
до 15 февраля 2011 г.
скидка 20%


Femtocell

17 марта 2011 г.

Гостиница Holiday Inn Moscow Suschevsky,
Москва, Сушевский Вал, д. 74

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ КОНФЕРЕНЦИИ

- Нормативно-правовое регулирование и стандарты сетей Femtocell
- Инновационные подходы и развитие технологии Femtocell
- Бизнес-модели и варианты развертывания сетей Femtocell
- Femtocell в сетях UMTS/CDMA2000/WiMAX
- Интеграция сетей операторов с сетями Femtocell
- Femtocell и домашние сети в рамках концепции Цифрового дома
- Планирование сетей Femtocell. Покрываемость в помещениях
- Wi-Fi или Femtocell: преимущества и развитие
- Конвергентные услуги в сетях Femtocell
- Безопасность в сетях Femtocell
- Обеспечение безопасности в сетях Femtocell



Организатор:

 **COMNEWS**
CONFERENCES

Информационные партнеры:

 **COMNEWS СТАНДАРТ**

 **ICT ONLINE**
ИНФОРМАЦИОННЫЙ БИЗНЕС

 **NNIT.ru**

 **MSK.IT.ru**

 **ITSZ.ru**

 **РС**
СПЕКТР

Для регистрации:

телефоны: +7 (495) 533-54-83, +7 (495) 775-17-20,

e-mail: conf@comnews.ru,

www.comnews-conferences.ru/femto2011

РЕКЛАМА

ГКРЧ дрогнула в суде

Леонид КОНИК

Впервые в истории оператор смог оспорить решение ГКРЧ, хотя положение об этой комиссии не предусматривает обжалования ее решений

Решение Госкомиссии по радиочастотам (ГКРЧ) впервые было отменено судом. Группа компаний «Антарес» оспорила отмену прежнего решения о выдаче ей частот для мобильной связи LTE.

В начале ноября Арбитражный суд Москвы удовлетворил иск трех аффилированных компаний – ООО «Антарес», ООО «Арктур» и ООО «Интеграл» – к ГКРЧ и Минкомсвязи. Истцы требовали признать недействительной часть решения ГКРЧ от 15 июля 2010 года, отменяющую решение этой же комиссии от 28 апреля 2008 года. Тогда ГКРЧ разрешила выделить компаниям группы «Антарес» «полосу радиочастот 1900-1920 МГц для построения сетей подвижной радиосвязи». «В июле 2010 года комиссия прекратила действие тех решений по результатам рассмотрения заявления Роскомнадзора о невыполнении заявителями условий, установленных в решениях ГКРЧ. Какие условия не выполнены, из июльского решения ГКРЧ не ясно, а сам Роскомнадзор претензий «Антаресу» не предъявлял», заявлено в иске.

ГКРЧ выделила группе «Антарес» частоты по всей России для строительства сетей LTE. Но в октябре

2009 года Роскомнадзор выяснил, что вместо сетей связи группа планирует строить сети беспроводного интернет-доступа. Руководитель Роскомнадзора Сергей Ситников написал в ГКРЧ, что частоты под Интернет следовало бы выставить на конкурс, а позднее предложил председателю ГКРЧ, министру связи и массовых коммуникаций Игорю Щеголеву, прекратить действие прежних решений комиссии.

Совладелец группы «Антарес» Евгений Ройтман выражает надежду, что после ноябрьского решения арбитража Роскомнадзор вернется к рассмотрению заявок группы и она наконец сможет получить частоты. Представители «Антареса» заявляют, что в течение нескольких лет группа готова вложить в создание LTE-сетей \$400-500 млн.

Прецедентность судебного решения, которого добился «Антарес», подтверждает президент Ассоциации региональных операторов связи Юрий Домбровский: «Положение о ГКРЧ не предусматривает обжалования решений этого уважаемого органа. А так как ГКРЧ не является юридическим лицом, судебные решения к ней неприменимы».

ФАС отрегулировала роуминг

В октябре Федеральная антимонопольная служба России (ФАС) признала МТС, «ВымпелКом» и «МегаФон» виновными в завышении цен на услуги связи в роуминге. Компаниям грозил штраф в размере от 1% до 15% от оборота на данном рынке. Однако штраф оказался минимальным. Заместитель руководителя ФАС Анатолий Голомолзин отметил: «Учитывая, что компании добровольно снизили цены на услуги связи в роуминге, до вынесения решения ФАС, эта сумма будет приближена к 1%». Заявленная ставка означает для каждого из операторов штраф в размере около \$1 млн.

Ценами на внутрироссийский и международный роуминг ФАС заинтересовалась еще весной 2010 года. Предварительный анализ стоимости роуминга в России и странах СНГ показал, что тарифы операторов «большой тройки» завышены в 4,5 раза по сравнению со странами Европы. В связи с этим ведомство возбудило дело против сотовых операторов по факту завышения цен на роуминг.

В ходе рассмотрения дела операторы «большой тройки» выразили готовность снизить тарифы, однако, не дожидаясь окончательной договоренности, глава ФАС Игорь Артемьев 20 октября отпартовал премьер-министру Владимиру Путину, что МТС, «ВымпелКом» и «МегаФон» не позднее 1 декабря уменьшат тарифы на внутрироссийский и международный роуминг в несколько раз. В течение следующей недели вся «большая тройка», а также Tele2 и «Скай Линк» объявили о снижении роуминговых тарифов (а «МегаФон» и «Скай Линк» разослали соответствующие пресс-релизы прямо 20 октября).

После принудительного снижения роуминговых тарифов под давлением российского антимонопольного ведомства «большая тройка» начала публично призывать к законодательному разграничению понятий «согласованные действия» и «параллельные действия».

Все три оператора уверяют, что часто выступают со схожими маркетинговыми инициативами и имеют сравнимые тарифы из-за жесткой конкуренции, а не в силу картельного сговора. Операторы также просят ФАС предупреждать о грядущей проверке и давать время на устранение выявленных нарушений, как это делает Роскомнадзор.



Анна Горьянова, директор по правовым вопросам ОАО «МегаФон»: «PepsiCo, Coca-Cola и многие другие производители выпускают коричневые лимонады. И никто не спорит с тем, что это параллельные действия, вызванные конкурентной борьбой, а не согласованные»

Усманов отстоял «МегаФон»

В октябре Девятый арбитражный апелляционный суд признал недействительным договор между Altimo и TeliaSonera об объединении их акционерных долей в «МегаФоне» и турецком операторе Turkcell. Таким образом было удовлетворено ходатайство третьего акционера «МегаФона» — ОАО «Телекоминвест».

Осенью 2009 года шведско-финская TeliaSonera и Altimo, управляющая телеком-активами «Альфа-Групп», договорились передать свои доли в «МегаФоне» и Turkcell в новую зарубежную компанию. Altimo и TeliaSonera сообщают, контролируют 60,7% «МегаФона». После этого акционер оператора — ООО «АФ Телеком Холдинг», которое принадлежит Алишеру Усманову и управляет 39,3% акций «МегаФона» через ОАО «Телекоминвест» и ООО «Олимп», — выступил против слияния.

В июне 2010 года Арбитражный суд Москвы удовлетворил иск «Телекоминвеста» о признании недействительной сделки между TeliaSonera и Altimo, признав ее нарушающей закон об иностранных инвестициях. Компания, подконтрольная иному государству, не вправе контролировать российскую компанию, входящую в перечень стратегических. «МегаФон» в этот перечень входит, а TeliaSonera контролируется правительствами Швеции и Финляндии и в объединенном холдинге получит экономический перевес.

Вслед за принятием судом решения в пользу «Телекоминвеста» его генеральный директор Иван Стрешинский заявил, что компания готова выкупить доли TeliaSonera и Altimo в «МегаФоне». Однако Altimo и TeliaSonera, которые не намерены выходить из уставного

капитала «МегаФона», подали апелляцию. Девятый арбитражный апелляционный суд решил повторно рассмотреть дело по правилам первой инстанции.

Altimo не удовлетворена решением суда и намерена подать кассационную жалобу. В то же время «Телекоминвест» по-прежнему готов к переговорам о приобретении долей Altimo и TeliaSonera в «МегаФоне». «Надеемся, что после вступления судебного решения в законную силу Altimo и TeliaSonera расторгнут соглашение в отношении «МегаФона». Это откроет дорогу к нормализации отношений между акционерами», — заявил Иван Стрешинский.



Владелец ООО «АФ Телеком Холдинг» **Алишер Усманов** в судебном порядке разрушил планы Altimo и TeliaSonera, которые хотели объединить доли в «МегаФоне», передав их совместной зарубежной структуре

CDMA-800 лишился будущего

В октябре Верховный суд отказал ЗАО «МетроТелКазань» в удовлетворении иска, в котором этот оператор стандарта CDMA-800 требовал признать недействительным предписание правительства об освобождении частот в диапазоне 800 МГц к 2011 году. Истец планирует обжаловать решение и рассматривает возможность подачи иска в международные суды.

Оператор требовал признать недействительной часть примечания 168 Таблицы распределения полос частот между радиослужбами РФ, в которой речь идет о частотах 824-834 МГц и 869-879 МГц (утверждено постановлением

правительства от 15 июля 2006 года). В примечании говорится, что эти частоты могут использоваться сотовыми сетями «до конца срока их амортизации, но не позднее 2010 года». Иными словами, операторам CDMA-800 предписано освободить диапазон 800 МГц.

В августе «МетроТелКазань», входящая в холдинг Metrosvyaz Ltd., который владеет несколькими операторами CDMA-800 в России, подала в Высший арбитражный суд (ВАС) иск, ответчиком по которому значилось правительство РФ, а третьей стороной – Минкомсвязи. Истец также оспаривал примечание 168. Однако неделю спустя ВАС вернул иск заявителю на том основании, что дело об оспаривании решений правительства РФ неподсудно Высшему арбитражному суду. Оператор получил рекомендацию обращаться в Верховный суд.

Верховный суд рассмотрел иск «МетроТелКазань» 20 октября 2010 года. По поручению зампреда правительства Сергея Иванова интересы правительства РФ в суде представлял Минкомсвязи. Суд отказал истцу в удовлетворении требований.

Исполнительный директор Metrosvyaz Алекс Молозанов заявил, что решение суда его не устраивает. «Мы будем подавать апелляцию, а также рассматриваем возможность подачи исков в арбитражный суд и международные суды», – сказал он.

По данным президента Ассоциации операторов CDMA Валентина Косых, в России осталось около 350 тыс. абонентов CDMA-800. В этом стандарте работает «Кодотел» (Воронеж), а в отдельных субъектах Федерации – ЮТК, «Уралсвязьинформ», «ВолгаТелеком», АСБТ, «Голден Телеком» и Metrosvyaz Ltd.



Алекс Молозанов,
исполнительный директор
Metrosvyaz Ltd.:
«В мировой практике
не существует прецедента,
чтобы выданные оператору
частоты были отобраны
без каких-то причин
и какой-либо компенсации
для оператора»

ФОТО: СТАНДАРТ

Юрченко не сдается

В конце ноября Хамовнический суд Москвы, рассмотрев иск экс-гендиректора ОАО «Связьинвест» Евгения Юрченко к холдингу, отказался восстановить его в должности. Евгений Юрченко намерен оспорить это решение.

9 сентября 2010 года Евгений Юрченко подал в отставку с поста гендиректора «Связьинвеста», выразив недовольство политикой Минкомсвязи и Marshall Capital Partners в отношении госхолдинга. На следующий день, 10 сентября, он отозвал заявление, однако председатель совета директоров госхолдинга, министр связи и массовых коммуникаций Игорь Щеголев уже принял отставку Юрченко и направил

в правительство проект директивы о назначении на пост главы «Связьинвеста» вице-президента «Ростелекома» Вадима Семенова. 1 октября 2010 года акционеры холдинга утвердили отставку Евгения Юрченко и назначили главой компании Семенова.

Не согласившись с этим решением, Евгений Юрченко подал два иска к холдингу – в Хамовнический и Арбитражный суды Москвы. В первом из них он требовал восстановить его в должности, ссылаясь на незаконность решения об увольнении. В арбитражном иске Юрченко просил признать недействительным решение от 1 октября 2010 года о назначении генеральным директором «Связьинвеста» Вадима Семенова. Также он требовал компенсировать ему убытки в размере \$200-300 тыс., полученные в результате «отлучения» от опционной программы холдинга.

«Связьинвест» попытался вывести Евгения Юрченко и из советов директоров МРК. Однако на состоявшихся 1 декабря заседаниях советов директоров трех компаний – «ЦентрТелекома», «Сибирьтелекома» и «Дальсвязи» – из-за недостатка голосов, поданных за его смещение, Юрченко сохранил позицию председателя.

До этого в середине ноября «Связьинвест» подал иски против четырех МРК – «ЦентрТелекома», ЮТК, «Сибирьтелекома» и «Дальсвязи», требуя заставить их провести внеочередные собрания акционеров. Цель этих собраний – переизбрать советы директоров, избавившись от Евгения Юрченко и его заместителей, также ушедших из холдинга. Назначить эти собрания решениями советов директоров не удалось, так как не было кворума.



Бывший глава
ОАО «Связьинвест»
Евгений Юрченко
намерен бороться за
кресло гендиректора
холдинга и скупает
акции его «дочек»,
чтобы войти в совет
директоров объединенного
«Ростелекома»

ФОТО: СТАНДАРТ

МТС развели на \$180 млн

В ноябре Лондонский международный коммерческий арбитраж обязал 100%-ную «дочку» «Мобильных ТелеСистем» (МТС) – MTS Finance – исполнить опцион по выкупу у офшора Nomihold Securities Inc. 49% акций бу- мажной фирмы Tarino Ltd. за \$180 млн.

В декабре 2005 года МТС договорилась с Nomihold Securities о покупке 100% уставного капитала ОсОО «БиТел» – крупнейшего на тот момент сотового оператора Киргизии. Согласно договору, который подписали стороны, МТС за \$150 млн купила у Nomihold Securities 51% акций фирмы Tarino Ltd., через офшоры Kyrgyzstan Mobitel Ltd., Flaxendale Ltd. и George Resources Ltd. полностью контролировавшей «БиТел». В том же документе оговаривалось, что Nomihold Securities в течение года может потребовать от MTS Finance выкупа оставшихся 49% акций Tarino Ltd. за \$170 млн.

Однако получить «БиТел» МТС не смогла: спустя три дня после сделки с Nomihold Securities Верховный суд Киргизии признал владельцем «БиТела» российское ЗАО «Резервспецмет», за которым МТС склонна видеть российскую «Альфа-Групп» Михаила Фридмана. В июне 2006 года Altimo и другие структуры «Альфа-Групп» купили новую киргизскую компанию «Скай Мобайл», а через два дня после этого «Резервспецмет» продал ей все активы «БиТела» (сотовую сеть, абонентскую базу и бренд BiTel).

МТС пыталась отстаивать интересы в судах различных юрисдикций, но успеха не добилась. В начале 2007 года МТС списала в убытки \$150 млн, которые потратила на покупку 51% Tarino. В январе же 2007 года Nomihold Securities через Лондонский международный арбитраж потребовал от МТС выкупить 49% акций Tarino, уплатив \$170 млн. МТС, по согласованию с аудиторской компанией Deloitte, вынужденно пересмотрела размер чистой прибыли за 2006 год, уменьшив ее на \$170 млн, которые зарезервировала на случай победы Nomihold Securities. Опасения МТС подтвердились: в ноябре лондонский суд решил, что MTS Finance обязана выплатить Nomihold около \$180 млн (с учетом штрафов за несвоевременное исполнение требования). Правда, МТС намерена обжаловать это решение в высшей инстанции.



Офшор Nomihold Securities, за которым угадывается российская «Альфа-Групп», через Лондонский международный коммерческий арбитраж в два этапа выкачал из МТС \$330 млн

Разбор частоты



ФОТО: СТАНДАРТ

Один из самых громких скандалов года на телекоммуникационном рынке, связанный с распределением частот для связи четвертого поколения (4G), формально завершился. Формально – компромиссом. «Частотное перенапряжение» между Минкомсвязи, Минобороны и «большой тройкой» сотовых операторов нейтрализовано. В предновогоднем интервью на эту тему глава Минкомсвязи Игорь Щеголев рассказал, что у Минобороны есть задачи, которые нужно

решать с применением цифровой техники, поэтому ведомство получит набор частот, которые планирует использовать как для нужд военных, так и для оказания услуг госорганам. Какая компания займется строительством сети двойного назначения (частотный диапазон 2,3-2,4 ГГц, который сейчас относительно свободен), военные должны будут решить самостоятельно. Если господин Щеголев в данном случае использует будущее время, то министр обороны Анатолий Сердюков – прошедшее, чему свидетельствует отправленное им в мае письмо президенту РФ Дмитрию Медведеву. Тогда господин Сердюков попросил выделить частоты компании «Основа Телеком», которая только на 25,1% принадлежит подведомственному Минобороны «Воентелекому», а остальное находится у группы физических лиц, среди которых предприниматель Виталий Юсуфов. Вот такая в прямом и переносном смысле получается сеть двойного назначения.

«ВымпелКому», «МегаФону» и МТС, у которых тоже есть свои задачи, но пока нет частот для их реализации, пообещали провести конкурс. Победитель в нем может быть не один. Игорь Щеголев уточнил, что никто не получит частоты с барского плеча, поэтому операторам придется скинуться на конверсию спектра (790-862 МГц, 900 МГц, 1800 МГц, 2,1 МГц, 2,5-2,7 ГГц). Альтернатива – ждать поступления средств из федерального бюджета – лет пять-восемь. Впрочем, сотовые компании с самого начала знали, что заплатить придется, главное – чтобы всем. Собственно, они и добивались, чтобы никого случайно не забыли.

Вне конкурса получить частотный ресурс – 2,5-2,7 ГГц – собиралась компания «Русэнерготелеком», являющаяся СП «Ростелекома» (25%) и группы ЕСН Григория Березкина (75%). Вероятно, теперь ей придется идти на конкурс вместе со всеми. Конечно, если выяснится, что у «Русэнерготелекома», как и у Минобороны, тоже есть задачи, решение которых возможно только с использованием новейшей цифровой техники и они неоднократно формулировались на заседаниях Совета безопасности, то ситуация может измениться. Не исключено, что в этом контексте будет фигурировать оператор Yota, но об этом мы узнаем только в следующем году.

Открытым остается вопрос и с «Ростелекомом». Компания уже выиграла на двоих с родственным ей ОАО «Сибирьтелеком» частоты в диапазоне 2,3-2,4 ГГц в 39 регионах, но после этого Минобороны выдачу частот согласовывать отказалось. Исходя из того, что военные одержали аппаратную победу и в целом оказались над схваткой, можно предположить, что 39 лотов все же достанутся «дочкам» «Связьинвеста».

Инна Ерохина,
корреспондент газеты «Коммерсантъ»,
специально для «Стандарта»

СМАРТС инициировала суд

В сентябре Санкт-Петербургский городской суд признал незаконным отказ следственных органов возбудить уголовное дело в отношении представителей ООО «Сигма Капитал Партнерс», которых сотовый оператор СМАРТС подозревает в фальсификации доказательств при попытке рейдерской атаки на свои активы. Кого конкретно обвиняет СМАРТС, оператор не уточняет, оговариваясь лишь, что к нынешнему владельцу «Сигмы» Леониду Маевскому претензий нет.

В ходе судебной проверки было установлено, что представители «Сигмы» в 2005 году, возможно, совершили

в отношении СМАРТС противоправные действия, связанные с фальсификацией доказательств. По решению суда руководитель отдела Следственного комитета при прокуратуре РФ по Петербургу должен возбудить уголовное дело в отношении сотрудников «Сигмы».

В материалах судебного дела говорится, что представители СМАРТС обращались в органы прокуратуры еще в июне 2006 года и в октябре 2007 года. В заявлениях они указывали на противоправные действия сотрудников «Сигмы»: с октября 2005 года по март 2007 года группа лиц пыталась в своих интересах незаконно завладеть акциями СМАРТС, подавая в районные суды Петербурга иски неустановленных лиц к другим лицам об обязанности исполнить договоры купли-продажи облигаций СМАРТС. В качестве обеспечительных мер по ним «указанные лица получали неправосудные судебные решения об аресте 100% акций оператора».

«Я полагаю, что рейдеры обязаны компенсировать причиненный оператору СМАРТС экономический ущерб. Это будет законно и справедливо. Потому жду возбуждения уголовного дела в отношении сотрудников «Сигмы», оно должно было быть возбуждено в соответствии со вступившими в силу актами суда», – заявил основной бенефициар СМАРТС Геннадий Кирюшин. Он утверждает, что на рейдерскую атаку против СМАРТС было потрачено \$180 млн.

Судебные разбирательства вокруг акций СМАРТС начались в 2005 году. Тогда фонд Marshal Capital Partners продал «Сигме» свою «дочку» «Маршал Капитал Партнерс», владевшую спорными правами на пять акций СМАРТС и правами требования еще на 20% акций.



Геннадий Кирюшин, вместе с сыном и дочерью контролирующий 68,4% акций СМАРТС, надеется довести до конца судебное преследование сотрудников ООО «Сигма Капитал Партнерс», которые пытались организовать рейдерский захват его компании

ФОТО: СТАНДАРТ

«Арктел» ждет аукцион

В сентябре возникла ясность в затяжном конфликте вокруг активов холдинга «Росвёб Телеком», которые включают операторскую компанию «Арктел». По решению Арбитражного суда Московской области «Арктел» и другие телекоммуникационные активы, принадлежавшие супруге бывшего министра финансов Московской области Алексея Кузнецова Жанне Буллок, перейдут в собственность Московской областной инвестиционной трастовой компании (МОИТК), подконтрольной областному правительству.

Жанна Буллок владела телеком-активами через компанию «РИГрупп». Общий долг «РИГрупп» и «Росвёб

Телекома» перед МОИТК составляет 19,5 млрд руб., его реструктуризацией с февраля 2009 года занималась «ОРСИ групп». Согласно судебному решению МОИТК получила все активы «РИГрупп» и «Росвёб Телекома», включая 75,01% акций ОАО «Арктел» и 51,06% ООО «Цифра Один» – интернет-провайдера в Москве и Подмоскovie. Акции «Арктела» были оценены по номиналу – 28,12 млн руб. за весь пакет, а «Цифры Один» даже дешевле номинала – в 600 млн руб. Кроме того, к МОИТК перешли 53,9% акций компании «Росвёб», которой, в свою очередь, принадлежит 100% группы операторов «Радионет» и 58,9% акций ОАО «Холдинговая компания «Росвёб Телеком».

«Арктел» вышел из-под контроля ОРСИ еще в 2009 году: в июне в ОАО «Арктел» сменился гендиректор, а счета компании были заблокированы. Тогда гендиректор ОРСИ Андрей Пашковский настаивал на неправомерности проведенного собрания акционеров, так как представитель офшора Flex Welt Ltd. (Сент-Винсент и Гренадины), владеющего 75,01% акций «Арктела», уже не имел права голосовать, поскольку эта доля была передана одной из дочерних компаний ОРСИ.

МОИТК имеет возможность консолидировать 100% «Арктела». Осенью 2009 года Арбитражный суд Мособласти обязал МОИТК выкупить у ЗАО «Лидер», которое управляет негосударственным пенсионным фондом «Газфонд», 24,99% акций «Арктела». Однако МОИТК, на 100% принадлежащая Министерству имущественных отношений Московской области, является банкротом и находится в процессе конкурсного производства. Скорее всего, все ее активы будут проданы на открытом аукционе.



Акции телекоммуникационной компании «Арктел», которая специализируется на карточной телефонии, скорее всего, будут выставлены на аукцион в 2011 году

ФОТО: «АРКТЕЛ»

Организатор



При поддержке



МИНИСТЕРСТВО СВЯЗИ
И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Соорганизатор



Центр ИТ-исследований
и экспертизы
Академия народного хозяйства
при Правительстве РФ

Лучшие 10 ИТ-проектов для госсектора

Церемония награждения лауреатов

На международной выставке
«Связь-Экспокомм 2011»,
10–13 мая 2011 года
ЦВК «Экспоцентр», Москва



За дополнительной информацией
обращайтесь к менеджерам проекта:
(495) 933-54-83, Наталья Беднякова
(812) 600-20-30, Александр Зубов
www.itawards.ru

Буря в тарелке

Ксения ПРУДНИКОВА

Российский рынок VSAT-услуг в 2010 году вынужден был переориентироваться с крупных государственных заказов на корпоративных и частных клиентов. Спрос в этих сегментах пока оставляет желать лучшего и препятствует динамичному росту бизнеса VSAT-операторов, поэтому суммарный объем рынка за год практически не изменился. Тем не менее в группе лидеров произошли перестановки, связанные с консолидацией и организационными изменениями компаний, а также появлением новых игроков.

По итогам 2010 года первенство по количеству установленных VSAT-станций в России досталось ЗАО «Синтерра-Центр» – дочернему предприятию ЗАО «Синтерра», приобретенному еще в 2007 году. До апреля 2010 года оно называлось ЗАО «Глобал-Телепорт», однако весной ГК «Синтерра»

приняла решение о его переименовании, сохранив при этом название «Глобал-Телепорт» в качестве торговой марки. По данным на декабрь 2010 года VSAT-сеть «Синтерра-Центр» насчитывала около 13 тыс. станций на территории России.

Вторым по количеству установленных VSAT-станций завершило год

ЗАО «Сетьтелеком», работающее под торговой маркой AltegroSky. Весной оно приобрело у холдинга «Интеррос» 100% акций конкурента – ЗАО «Рэйс Телеком» (торговая марка SPIN). Благодаря этой сделке сеть AltegroSky увеличилась на 950 VSAT-станций (до 5950), что позволило компании «Сетьтелеком»

по итогам года оторваться от конкурентов и прочно укрепиться на второй позиции в рейтинге VSAT-операторов.

Кроме того, в течение 2010 года на рынке VSAT-услуг появилось сразу два новых игрока: ЗАО «Джи Ти Эн Ти» (GTNT) и ОАО «РТКомм.РУ». Компания «Джи Ти Эн Ти» (GTNT) была образована



Компания Keumile желает в наступающем году ответственных решений, результативных встреч, успешных переговоров и крупных контрактов!

В 2010 году компанией была проведена оптимизация бизнес-процессов, реализованы программы эффективного взаимодействия с партнерами и клиентами. Компания Keumile представила на рынок новые перспективные решения, обеспечивающие плавный и экономичный переход от традиционных услуг связи к технологиям нового поколения.

Желаем Вам в 2011 году новых ярких проектов, благополучия и радости!

Примите наши сердечные поздравления в дни новогодних праздников и Рождества!

С уважением,
Николай ШЕЛЕГ,
генеральный директор
ООО «КИМАЙЛ»

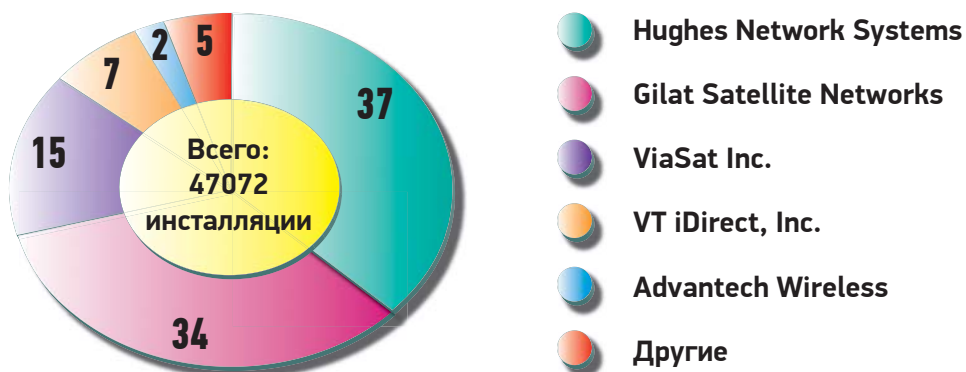
Топ 10 российских операторов VSAT по количеству установленных наземных станций спутниковой связи

(по итогам 2010 года, шт.)

12774	Синтерра-Центр
5950	AltegroSky
4250	Вэб Медиа Сервисез
4020	КБ «Искра»
3200	СТЭК.КОМ
2100	Айпинэт
2037	Джи Ти Эн Ти
1805	Телепорт-Сервис
1632	Уралсвязьинформ
1620	РyCat

Источник: СТАНДАРТ, данные компаний

Доля поставщиков VSAT-оборудования в общем количестве инсталляций в России (по итогам 2010 года, %)



Источник: СТАНДАРТ

в декабре 2010 года путем переименования ЗАО «Глобалтел-НТ», выигравшего тендер ФГУП «Почта России» на объединение принадлежащих ей 1066 терминалов космической связи в единую сеть и ее последующее обслуживание. Согласно условиям тендера победитель обязан использовать при оказании услуг технологии

Dial@way и SkyEdge, поскольку именно на их базе работают терминалы Gilat, принадлежащие «Почте России». Единственный в России владелец необходимой для этого инфраструктуры – ОАО «Юсттелеком». Поэтому в конце 2010 года компания «Глобалтел-НТ», сменившая название на GTNT, приобрела VSAT-сеть «Юсттелекома»

и по итогам 2010 года заняла седьмое место в рейтинге VSAT-операторов. Кроме того, она заключила партнерское соглашение с компанией Thurga, которая намерена официально выйти на российский рынок подвижной спутниковой связи. В сотрудничестве с GTNT оператор планирует к 2012 году набрать 20 тыс. абонентов в России.

Компания «РТКомм.РУ» (входит в ОАО «Ростелеком») вышла на VSAT-рынок летом 2010 года, после того как ей были переданы VSAT-терминалы, которые ранее обслуживала другая дочерняя компания «Ростелекома» – ЗАО «ГлобалТел». Бизнес «РТКомм.РУ» ориентирован на реализацию госпроектов, таких как подключение к Интернету школ в регионах и обслуживание ведомственной сети федерального казначейства. Однако участники рынка не исключают, что после реорганизации ОАО «Связьинвест» на базе «Ростелекома» на основе «РТКомм.РУ» будет создан единый VSAT-оператор, который объединит спутниковые активы МРК, включая ОАО «Уралсвязьинформ», ОАО «Сибирьтелеком», ОАО «Северо-Западный Телеком» и ОАО «Дальсвязь», предоставляющих услуги на базе VSAT-сетей. Это может принципиально изменить картину российского рынка VSAT уже в 2011 году.



Телепорт Сервис

РОССИЙСКИЙ
ОПЕРАТОР
СПУТНИКОВОЙ
СВЯЗИ

Спутниковый
Интернет

Мультисервисные
сети

Вещание ТВ
и радиоканалов

www.TeleportService.ru

Свяжитесь с нами: + 7 (495) 727-09-23

Первое полугодие 2011 г. >>>

Внимание! В календарном плане указаны даты, которые подлежат корректировке

№ п/п	Название конференции	Дата проведения	Место проведения
1	 II Международная конференция «Развитие телекоммуникационных магистральных транспортных сетей в России» (Transport Networks Russia 2011)	2–3 марта 2011 г.	Гостиница Holiday Inn Moscow Leasaya Москва, Лесная ул., д. 15
2	 II Международная конференция «Сети Femtocell – услуги передачи голоса и данных в пределах офиса и дома» (Femtocell 2011)	17 марта 2011 г.	Гостиница Holiday Inn Moscow Sushchevsky Москва, Сушчевский Вал, д. 74
3	 II Международная конференция «Цифровое ТВ и массовые коммуникации в России 2011» (DTV Russia 2011)	30–31 марта 2011 г.	Гостиница «Ренессанс» Москва Москва, Олимпийский пр., д. 18/1
4	 III Международная конференция «Мобильные широкополосные сети WIMAX в России. Опыт развертывания и предоставления услуг» (WiMAX Russia 2011)	14 апреля 2011 г.	Гостиница «Бородине» Москва, Русаковская ул., д. 13
5	 Международная конференция операторов и пользователей спутниковых сетей связи на базе технологии VSAT в Российской Федерации (VSAT Russia 2011)	20–21 апреля 2011 г.	Дом международных совещаний ОИЯИ Московская область, г. Дубна, Ул. Строителей, д. 2
6	 III Ежегодная церемония награждения победителей конкурса «Лучшие TO IT-проекты для госсектора» При участии Министерства связи и массовых коммуникаций РФ	Дата проведения согласовывается в рамках выставки «Связь-Экспозиция 2011»	Экспоцентр Москва, Краснопрудная наб., д. 14
7	 III Международная конференция «Эволюция сетей мобильной связи» (LTE Russia & CIS 2011)	24 мая 2011 г. (семинар) 25–26 мая 2011 г.	Гостиница Marmot Royal Aurora Москва, ул. Петровка, д. 11/20
8	  II Международная конференция «Государственные электронные услуги: приоритеты и условия реализации в России» (Совместно с газетой «Ведомости»)	29 июня 2011 г.	Гостиница Ritz-Carlton Moscow Москва, Тверская ул., д. 3/5

Второе полугодие 2011 г. >>>

9	 XVI Ежегодная конференция операторов и пользователей сети спутниковой связи и вещания Российской Федерации SATRUS 2011	21–22 сентября 2011 г.	Гостиница Radisson SAS Slavyanskaya Москва, пл. Европы, д. 2
10	 II Международная конференция «Сети связи: обслуживание, управление, аутсорсинг» (Managed Services 2011)	19 октября 2011 г.	Гостиница Holiday Inn Moscow Leasaya Москва, Лесная ул., д. 15
11	 III Международная конференция «Оказание конвергентных услуг в современных сетях связи» (Convergent Services 2011)	9 ноября 2011 г.	Гостиница Holiday Inn Moscow Sushchevsky Москва, Сушчевский Вал, д. 74
12	 Всероссийский форум «Широкополосные сети передачи данных в России и СНГ» (Broadband Russia & CIS Forum 2011)	23–24 ноября 2011 г.	Гостиница Holiday Inn Moscow Leasaya Москва, Лесная ул., д. 15
13	 II Всероссийская конференция «Слияния и поглощения в телекоме» (Telecoms M&A Russia 2011)	1 декабря 2011 г.	Гостиница Marmot Royal Aurora Москва, ул. Петровка, д. 11/20

Viva Barcelona!

Дмитрий ПЕТРОВСКИЙ

Явлюблен в коммерческие средства продвижения товаров, услуг, компаний, идей. Я обожаю деловую прессу, справочники, телефонные книги, каталоги и даже представительские буклеты. Но особенно мне нравятся выставки и конференции. Для российского бизнесмена они, как никакой другой маркетинговый инструмент, одновременно – понятны, приятны и полезны. Потому что позволяют общаться коллективно, массово, но при этом – непосредственно, а главное – лично убедить, что твой голос услышан, твой партнер, клиент, руководитель увидел тебя и твои успехи своими глазами. А значит, точно – отметил и оценил. Хотя бы «по одежке».

Именно поэтому ComNews организует и поддерживает наиболее значимые коллективные мероприятия индустрии связи и вещания, крупнейшие российские и зарубежные ИКТ-форумы, в которых принимают

участие сотни и тысячи участников – представителей ведущих игроков российского и международного рынков ИКТ: вещателей, операторов связи, регуляторов отрасли, вендоров и системных интеграторов, профессиональных объединений деятелей индустрии. Краткие описания наиболее ярких событий 2010 года, которые поддерживал или организовал ComNews, а также их перспективы в 2011 году представлены в этой рубрике.

Международные форумы для россиян – особая статья. Посещать их в последние десять лет большинство представителей успешных российских предприятий, как говорится, the must – должны непременно! Мировые амбиции российского ИКТ-бизнеса, правда, пока не на самом высоком уровне. Но прогресс очевиден.

Лидер бизнес-информации о российском ИКТ-бизнесе – ComNews – хочет

оставаться на высоте этого положения и за пределами России. Так, ComNews – единственная компания из России, стран СНГ и даже Восточной Европы, выступающая медиапартнером Mobile World Congress (MWC) – главной мировой конференции и выставки, посвященной сотовой связи. За четыре дня мероприятия – 14-17 февраля 2011 года – весь «мобильный мир» планеты успеет узнать о последних индустриальных достижениях и технологиях, познакомиться с новыми трендами и новыми людьми, впитать новые идеи, увидеть и услышать топов и гуру отрасли, многие из которых являются миру единожды в год – именно на MWC.

ComNews приглашает всех амбициозных российских предпринимателей, все отечественные компании, стремящиеся к успеху на международном ИКТ-рынке, присоединиться к проекту STANDARD MWC 2011 Barcelona!

Читайте специальный
англоязычный выпуск
журнала **СТАНДАРТ**

к  **MOBILE.**
WORLD CONGRESS

www.MobileWorldCongress.com

Barcelona | 14-17 February 2011

Gold Media Partner

 **COMNEWS**

Деловая CSTB

XII Международная выставка-конференция CSTB прошла 2-4 февраля 2010 года в МВЦ «Крокус Экспо». Президент Ассоциации кабельного телевидения России (АКТР) Юрий Припачкин отметил: «Традиционно на CSTB мы подводим итоги года и намечаем планы, обмениваемся опытом, видением будущего рынка кабельного и спутникового ТВ, говорим об эффективности проектов цифрового вещания, развитии спутниковых группировок, знакомимся с новыми ТВ-технологиями, перспективами телевидения в целом». Кредо выставки – деловой формат. Поэтому на CSTB 2010 кабельные, спутниковые и IPTV-операторы продвижению новых сервисов и льготным подключениям для посетителей традиционно предпочли переговоры

с телеканалами. Производители оборудования не повергли публику в трепет грандиозными инновациями, зато предложили вживую насладиться технологией 3D-телевидения, ставшей в 2010 году коммерческой реальностью. Увы, пока она, как и HDTV, остается модной игрушкой операторов, не нащупавшей дорогу в массы. Большинство стендов телекомпаний не располагали к наплыву посетителей, однако некоторые стартапы, такие как «Моя планета» от ВГТРК (наш ответ Discovery) или «Война и мир» студии «Корона фильм», впервые заявили о себе во всеуслышание. Венцом CSTB 2010 стало объявление лауреатов новой премии «Большая цифра». В новом году 1-3 февраля на выставку соберутся более 400 экспонентов



фото: СТАНДАРТ

из 25 стран. Организаторы ожидают 20 тыс. посетителей. В деловой программе CSTB 2011 – конференция, World Content Show, экспозиция ТВ-контента, церемония награждения победителей «Большой цифры».

Успешная TransNet



фото: СТАНДАРТ

I Международная конференция Transport Networks Russia, посвященная развитию телекоммуникаци-

онных магистральных сетей в России, с большим успехом прошла в Москве 25-26 февраля 2010 года. Этот форум ComNews собрал более 200 делегатов, обсуждавших самые актуальные вопросы магистрального бизнеса. Так, магистральные операторы, традиционно фокусирующиеся на корпоративном секторе, обратили внимание на частного пользователя, а сотовые операторы переходят от аренды транспортных магистралей к строительству собственных ВОЛС. Участники рынка живо обсуждали также бизнес на пропуске трафика по маршруту Европа – Азия.

С докладами на конференции выступили топменеджеры ключевых игроков российского магистрального рынка – «Ростелекома» и «Компании ТрансТелеКом», а также новых крупнейших его участников: «Мобильных ТелеСистем», «ВымпелКома», «МегаФона» и др. Среди выступавших были представители ведущих мировых вендоров, компаний – строителей магистральных линий и аналитики рынка. Вдохновленный удачным начинанием, ComNews уверен, что вторая конференция Transport Network Russia, которая состоится 2-3 марта 2011 года, пройдет с неменьшим успехом.

Многолюдная DTV

I Международная конференция «Цифровое ТВ и массовые коммуникации в России – DTV 2010», организованная ComNews вместе с российской Национальной ассоциацией телерадиовещателей (НАТ), прошла в Москве 31 марта и 1 апреля 2010 года. Конференция состоялась при поддержке ФГУП «Космическая связь», ФГУП «Российская телевизионная и радиовещательная сеть» (РТПРС), Eutelsat, Viaccess SA, «РyCат», «Орион Экспресс» и др.

Представители операторов кабельного, спутникового и экспериментального вещания, Роскомнадзора, производителей и поставщиков оборудования, контент-провайдеров и медиакомпаний обсудили острые вопросы перехода России на цифровое эфирное телевидение. Пленарную сессию открыл президент НАТ Эдуард Сагалаев

с докладом «Базовые принципы вхождения телерадиоканалов во второй и третий цифровые мультиплексы». Выступления продолжили генеральный директор ФГУП «Космическая связь» Юрий Прохоров, директор дирекции реализации ФЦП ФГУП «РТПРС» Борис Теребиленко, другие эксперты отрасли.

DTV 2010 собрала более 200 делегатов. Участники отметили значительный вклад мероприятия в самоорганизацию российского рынка телерадиовещания на пороге цифровизации национального эфира. Однако многие вопросы реализации ФЦП «Развитие телерадиовещания в РФ на 2009-2015 годы» остались нерешенными. Уже в 2010 году большинство европейских стран и ряд соседей России полностью отключили аналоговое вещание и перешли на цифровой формат. В РФ построение



фото: СТАНДАРТ

цифрового будущего затрудняют не точно определенные принципы вхождения телерадиоканалов в мультиплексы, дефицит частотного ресурса, незаинтересованность населения в приобретении цифровых приставок. На DTV 2011 – 30 и 31 марта – ComNews планирует привлечь ключевых спикеров и 300 делегатов.

Mobile World Congress. Барселона

Mobile World Congress 2010 с аншлагом прошел 15-18 февраля. Это главная мировая конференция и выставка, посвященная сотовой связи. ComNews – единственная компания из России, стран СНГ и Восточной Европы, выступающая медиапартнером Mobile World Congress (MWC).

С 2006 года MWC проходит в Барселоне. На откуп столице Каталонии отданы съезды 2011 и 2012 годов, а на право приема MWC с 2013 по 2017 год глобальная Ассоциация GSM (GSMA) объявила конкурс. По ее прогнозу, на Mobile World Congress 2011 прибудет более 50 тыс. визитеров. За четыре дня мероприятия – 14-17 февраля 2011 года – посетители

сообща потратят на отели, рестораны, местный транспорт и сувениры не менее 60 млн евро. С учетом продажи выставочных площадей, аренды залов для приемов и пресс-конференций, доходов национальной авиакомпании и пр. в экономику принимающей страны поступает более 500 млн евро. Барселона находится среди претендентов на проведение MWC в 2013-2017 годах, но с ней конкурируют Амстердам, Кельн, Милан, Мюнхен и Париж. GSMA обещает объявить новый принимающий город в середине 2011 года.

Вторично получив статус Gold Media Partner MWC, ComNews решил к MWC 2011 выпустить и распространить на нескольких ключевых



ФОТО: СТАНДАРТ

площадках комплекса Fira специальный, полностью англоязычный выпуск журнала «Стандарт», посвященный успехам и возможностям российских ИКТ-компаний на глобальном рынке.

Caspian Telecoms. Стамбул



ФОТО: СТАНДАРТ

IX Международный форум по телекоммуникациям, информационным и компьютерным технологиям для министров связи, руководителей телекоммуникационных компаний и администраций

Турции, стран Каспийского региона и Центральной Азии Caspian Telecoms conference and showcase прошел 28-29 апреля 2010 года в Стамбуле. Конференция и выставка проводились под патронатом министерств связи и национальных телекоммуникационных корпораций Турции, Казахстана, Киргизии, Узбекистана, Туркменистана, Азербайджана, Грузии, Таджикистана, Армении, России, Украины, Беларуси, Молдовы, Монголии, Ирана, Афганистана, Греции, Румынии при активном участии и поддержке международных организаций. По оценке организаторов, в Caspian Telecoms 2010 приняли участие 500 делегатов из 20 стран

мира, причем организаторы расширили число государств – участников конференции, пригласив Иран, Болгарию и Афганистан. Заинтересованность российских операторов в развитии бизнеса в регионе объясняет постоянное участие в каспийском проекте «Ростелекома» и «Космической связи». Caspian Telecoms 2011 – десятое, юбилейное мероприятие, которое организаторы решили провести с особенной помпой. ComNews, поддерживающий этот международный форум в девятый раз, по просьбе организаторов не только выступит медиапартнером, но и спланирует программу, пригласит спикеров, организует и проведет одну из сессий Caspian Telecoms 2011.

«Связь-Экспокомм». Москва

XXII Выставка «Связь-Экспокомм» – 11-14 мая 2010 года – впервые за долгое время вновь стала площадкой важных событий, знаковых заявлений и демонстрации крупных достижений. Коллегия Министерства связи и массовых коммуникаций РФ и тематические семинары принесли участникам и слушателям много пользы.

Организаторы «Связь-Экспокомм» вновь оперлись на мощное партнерское плечо, которое добавляет авторитетности и стимулирует представителей ИКТ-отрасли выкупать площади под стенды. На выставке 2010 года происходила масса событий. Так, сразу два игрока «большой тройки» развернули на стендах тестовые зоны LTE: МТС – совместно с компанией Huawei, «ВымпелКом» – в тандеме с Alcatel-Lucent. Израильский

вендор RAD Data Communications и российский системный интегратор «Датател» заключили соглашение о производстве в России основных линеек RAD, а Motorola объявила о запуске здесь производства LTE-оборудования. Известный российский разработчик ПО для операторов CBOSS впервые за шесть лет воспользовался российской выставочной площадкой, расценив интерес Минкомсвязи к отечественному софту как шанс расширить бизнес на домашнем рынке. Российская корпорация средств связи (РКСС) представила первые результаты сотрудничества с иностранцами: новейшие маршрутизаторы с этикеткой «Сделано в России».

На выставке также было объявлено о переходе брендов группы



ФОТО: СТАНДАРТ

«Комстар-ОТС» («Комстар», «Стрим» и «Стрим-ТВ») под бренд МТС до конца 2011 года. «Связь-Экспокомм 2011» обещает быть представительнейшей прошлогоднего. В частности, коллегия и пресс-центр Минкомсвязи займут дополнительно 7-й павильон «Экспоцентра» на Красной Пресне.

Мейнстрим LTE

II Международный бизнес-форум ComNews «Эволюция сетей мобильной связи – LTE Russia & CIS 2010» состоялся 25-26 мая в Москве. Конференция прошла в партнерстве с 3GPP и при поддержке Инфокоммуникационного Союза, GSA, HPA, Wireless Ukraine, UMTS Forum, APOC. Спонсорами мероприятия выступили крупнейшие международные вендоры и инвесторы: Nokia Siemens Networks, Qualcomm, Alcatel-Lucent, Ericsson, Huawei, Cisco, Telenor Group и др.

В год старта коммерческих 4G-сетей по всему миру законодатели LTE-моды приняли самое деятельное участие в бизнес-форуме. Глобальное некоммерческое партнерство участников рынка 3rd Generation Partnership Project (3GPP) не только привезло на московский форум представителей

всех своих 12 комиссий, участвовавших во всех сессиях, но 24 мая провел собственный семинар «Эволюция сетей связи к LTE – приоритетное направление 3GPP». Открыл форум президент Инфокоммуникационного Союза Александр Крупнов, продолжил его президент GSA (Global mobile Suppliers Association) Алан Хадден, технический директор по проектам стандартизации ETSI Игорь Минаев, президент UMTS Forum Жан-Пьер Бьенаме, топ-менеджеры российской сотовой «большой тройки», чиновники Минкомсвязи. Большое впечатление на участников произвела открытость российского регулятора. Так, руководитель аппарата Госкомиссии по радиочастотам (ГКРЧ) Юрий Журавель доложил о плане частотной конверсии, но более получаса



ФОТО: СТАНДАРТ

подробно отвечал на самые острые вопросы слушателей.

Глава 3GPP Mobile Competence Centre Эдриан Скрейз подчеркнул важность московского LTE-форума и выразил надежду, что с открытием опытных зон LTE в России LTE Russia & CIS 2011 пройдет в Москве с аншлагом. ©

Лучшие проекты для госсектора



ФОТО: СТАНДАРТ

II Конкурс ComNews «Лучшие 10 IT-проектов для госсектора» в 2010 году проходил на полтора месяца дольше

обычного. По предложению Минкомсвязи жюри конкурса продлило прием заявок, чтобы в соревновании смогли принять участие не только ведущие, но и начинающие российские ИТ-компании. Это дало выдающиеся результаты. В частности, победу в первой номинации одержал именно инновационный проект начинающего ИТ-игрока. 28 июня 2010 года в московском отеле «Ритц-Карлтон» лауреатов ИТ-конкурса ComNews приветствовал лично министр связи и массовых коммуникаций РФ Игорь Щеголев: «Второй год подряд поддерживая конкурс, мы отмечаем, что применение ИТ российской

властью идет интенсивнее. Особенно приятно, что перевод государственных услуг в электронный вид начался в регионах. Там появляется все больше компаний, производящих ИТ-продукты самого высокого качества».

В 2011 году торжественное награждение лауреатов конкурса запланировано в рамках деловой программы выставки «Связь-Экспокомм 2011». Оценка номинантов ИТ-конкурса ComNews проводится по формализованной методике Экспертного центра Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ. ©

Форум электронных госуслуг

I Международный форум «Государственные электронные услуги: приоритеты и условия реализации в России», организованный ComNews в партнерстве с деловой газетой «Ведомости», прошел 28 июня 2010 года при поддержке компании Microsoft, ОАО «Ростелеком», РПС «Золотая корона», Национального удостоверяющего центра, ЗАО «Сбербанк-АСТ» и корпорации ЕМС. Синергия ведущих делового и индустриального изданий позволила объединить власть и бизнес на самом высоком уровне. На форуме выступили директор Департамента информационных технологий и связи правительства РФ Константин Носков, директор проекта «Электронное правительство» ОАО «Ростелеком» Валерий Зубаха,

руководитель аппарата Высшего арбитражного суда РФ Игорь Дроздов, заместитель руководителя Федерального казначейства Алексей Попов, директор Департамента информатизации Минздравсоцразвития Олег Симаков, представители других органов власти, ИКТ-компаний и организаций, финансовых институтов, вузов и НИИ. Специальная сессия форума была посвящена созданию инфраструктуры электронного правительства, опыту разработки и внедрения электронных госуслуг.

Большинство задач, касающихся предоставления государственных услуг гражданам и бизнесу в электронном виде, в России не решено, есть масса вопросов, связанных с интеграцией региональных систем с единой



ФОТО: СТАНДАРТ

системой федерального уровня, а также региональных социальных карт жителей с единой федеральной картой.

Партнеры – «Ведомости» и ComNews – решили провести форум и в 2011 году. ©

Звездный SATRUS

XV Конференцию операторов и пользователей сети спутниковой связи и вещания Российской Федерации SATRUS провел 22-23 сентября 2010 года ComNews в партнерстве с национальным оператором ФГУП «Космическая связь» (ГПКС). Юбилейное мероприятие поддержали Минкомсвязи РФ, Федеральное космическое агентство, Роскомнадзор, Россвязь, Азиатско-Тихоокеанский совет по спутниковой связи (APSCC), Ассоциация «ГЛОНАСС/ГНСС-Форум», некоммерческое партнерство «Национальная ассамблея спутниковой связи» и Global VSAT Forum.

Конференция открылась подписанием контрактов между ГПКС, ОАО «Информационные спутниковые системы» им. академика М.Ф. Решетнева» (ИСС) и французским

подразделением компании Thales Alenia Space на создание трех космических аппаратов: спутников непосредственного вещания «Экспресс-AT1» и «Экспресс-AT2», спутника связи и вещания «Экспресс-AM8». На подписании присутствовали министр связи и массовых коммуникаций РФ Игорь Щеголев и посол Франции в России Жан де Глиниасты. Спонсорами SATRUS 2010 стали Eutelsat Communications, ОАО «Информационные спутниковые системы» им. академика М.Ф. Решетнева, Thales Alenia Space, компании «АРД Сатком Сервис», «Истар», «Ингосстрах», ViaSat, EADS Astrium, Hughes, iDirect, «РyCat», «Страховой брокер «Малакут Созвездие».

Россия занимает второе место в мире по бюджету, выделяемому



ФОТО: СТАНДАРТ

на космические программы гражданского назначения: в 2009 году почти 90 млрд руб., вдвое больше, чем годом ранее. Партнеры – ГПКС и ComNews – планируют, что 21-22 сентября 2011 года XVI конференцию SATRUS посетят более 500 делегатов со всей России и мира.

Горячий НАТ-конгресс



ФОТО: СТАНДАРТ

XIV Международный конгресс Национальной ассоциации телерадиовещателей (НАТ), традиционно

поддерживаемый ComNews, 16-18 ноября 2010 года стал площадкой для жарких дискуссий и местом объявления важнейших государственных решений в отрасли. Выражая мнение ряда эфирных вещателей средней руки, президент холдинга «ПрофМедиа» Рафаэль Акопов заявил, что ФЦП развития цифрового телерадиовещания в России нужно приостановить и скорректировать в интересах бизнеса и самой власти. Заместитель министра связи и массовых коммуникаций Александр Жаров, глава Роскомнадзора Сергей Ситников и глава НАТ

Эдуард Сагалаев советовали деятелям рынка не демонизировать «цифру». В выступлении на конгрессе НАТ генеральный директор ФГУП «Российская телевизионная и радиовещательная сеть» (РТРС) Андрей Романченко впервые объявил о том, что третий мультиплекс цифрового телевещания будет сформирован из региональных телеканалов и каналов, территория распространения которых меньше региона. Заявки региональных компаний на участие в третьем мультиплексе Федеральная конкурсная комиссия по телерадиовещанию будет рассматривать в 2011 году.

Многообещающая Telecoms M&A

I Всероссийская конференция ComNews «Слияния и поглощения в телекоме – Telecoms M&A Russia 2010» с оглушительным успехом прошла 1 декабря. Неожиданным для организаторов стал ажиотаж, из-за которого не все заявившие о желании топ-менеджеры российского телекома смогли выступить. Однако состав спикеров все равно оказался сверхзвездным. Впервые на публике с докладом «M&A как инструмент реализации стратегии» выступил директор по развитию бизнеса в области слияний и поглощений ОАО «МегаФон» Дмитрий Кононов. О том, как, с их точки зрения, выглядит идеальный телекоммуникационный актив, откровенно и с многочисленными примерами из практики

рассказали директор департамента по интеграции и развитию бизнеса ОАО «Мобильные ТелеСистемы» Владимир Хренков и коммерческий директор ЗАО «Комстар-Регионы» Дмитрий Багдасарян. О практике сделок M&A доложили партнеры Constanta Capital Михаил Афонин и Георгий Никольский, управляющий партнер AC&M Consulting Михаил Алексеев, директор направления PricewaterhouseCoopers Дмитрий Морозов, старший банкир направления ЕБРР Азиз Муминов, генеральный директор Eastway Capital Александр Волчков. В общении и дискуссиях на Telecoms M&A Russia 2010 активное участие принял заместитель генерального директора ОАО «Связьинвест» Михаил Лещенко.



ФОТО: СТАНДАРТ

Руководители ComNews убедились в большом интересе крупнейших международных консалтинговых и финансовых структур к теме и поставили целью превратить Telecoms M&A Russia 2011 в важное отраслевое мероприятие декабря.

Доходное место

Анна ШУМИЦКАЯ

В 2010 году совокупная абонентская база сотовых операторов в России составила 215,5 млн, из которых 177 млн пользователей обслуживает «большая тройка». В октябре количество абонентов сотовой связи сократилось на 1,03 млн человек. Осенний отток операторы связывают с сезонным фактором – считают, что это результат активных продаж SIM-карт в летний период, когда они приобретаются в том числе для краткосрочного пользования в роуминге.

По итогам девяти месяцев 2010 года лидером по показателям выручки стало ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС). На вторую ступень поднялось ОАО «МегаФон», за ним – ОАО «ВымпелКом».

В позиции третьего игрока «ВымпелКом» оказался впервые, до сих пор он стабильно занимал второе место по доходам от мобильной связи в России. При этом «ВымпелКом» опережает своих конкурентов по средней выручке

Крупнейшие региональные операторы сотовой связи в России по итогам трех кварталов 2010 года (млрд руб.)



* Входит в группу компаний «Связьинвест»

Источник: СТАНДАРТ



ФОТО: WWW.DREAMSTIME.COM

УСТАНОВКА ТЕЛЕФОНА И ИНТЕРНЕТ

АБОНЕНТ ВСЕГДА В ВЫИГРЫШЕ!

Специальное предложение:

ТЕЛЕФОН + ИНТЕРНЕТ
ПОДКЛЮЧЕНИЕ БЕСПЛАТНО

- Подключение – в любом месте Москвы и Московской обл.
- Срок подключения в Москве – 14 дней, в Московской обл. – от 14 до 30 дней
- Установка прямого московского телефонного номера
- Многоканальные телефонные номера
- IP-телефония
- Выделенные линии Интернет
- Корпоративные частные сети (VPN)
- Хостинг, услуги data-центра

РМ Телеком | www.rmt.ru | e-mail: info@rmt.ru | (495) 966-8212

Приглашаем специалистов, имеющих опыт работы в области телекоммуникаций

РЕКЛАМА

Крупнейшие операторы сотовой связи в России

(по итогам трех кварталов 2010 года)



Источник: СТАНДАРТ

на одного пользователя, а наибольшее количество минут разговора на абонента — у «МегаФона». Самой крупной абонентской базой, как и в прошлом году, обладает МТС. Генеральный директор «ВымпелКома» Елена Шматова в первую очередь связывает потерю доли рынка с принятой стратегией компании. «ВымпелКом» потратил \$4,3 млрд на приобретение оператора фиксированной связи Golden Telecom и затем, в связи с невозможностью заимствования, принял решение сократить инвестиции. Это негативно сказалось на темпах развития компании и привело к отставанию в сегменте мобильной передачи данных. Тем временем «МегаФон» увеличивал инвестиции в развитие сети 3G.

На расстановку сил сотовых операторов на рынке в 2011 году может повлиять продажа крупнейшего сотового оператора

Приморского края ОАО «Новая телефонная компания» (НТК), принадлежащего Korea Telecom Corporation и Sumitomo Corporation. Это одна из немногих независимых сотовых компаний на российском рынке, ее абонентская база достигает 1,5 млн абонентов. С приобретением НТК операторы «большой тройки» смогли бы увеличить количество пользователей на 2-3%. Претендовать на активы компании намерены МТС, «МегаФон», «ВымпелКом», Теле2 и, возможно, «Связьинвест». Стоимость НТК оценивают в \$150-240 млн.

ЗАО «Скай Линк» и ООО «Екатеринбург-2000» (торговая марка «Мотив») отказались предоставлять данные и поэтому не вошли в рейтинг. По итогам первого полугодия у компании «Екатеринбург-2000» в абонентской базе числилось 1,8 млн человек, «Скай Линк» обслуживал 1,2 млн пользователей.



Дорогие коллеги!

Коллектив компании «Скандинавский Дом» поздравляет вас с Новым годом! Пусть он порадует приятными событиями на российском рынке связи, вещания и IT.

В 2010 году «Скандинавский Дом» реализовал крупные технические проекты для сотовых операторов, активно развивал направление строительства объектов связи, наше оборудование использовалось для модернизации сетей 2G и строительства сетей нового поколения. Огромное спасибо вам за доверие и лояльность бренду RayCom. В наших силах сделать наступающий год временем свершений, новых проектов и достижений. И мы будем работать в этом направлении!

В 2011 году желаю вам новых интересных и перспективных идей, благородных устремлений и высоких достижений. Пусть он станет для вас годом больших удач и осуществления самых смелых планов! Крепкого здоровья, счастья, радости и благополучия вам и вашим близким!

С уважением,
Алексей Ким,
генеральный директор
ОАО «Скандинавский Дом»

Закат CDMA-800

Екатерина ЛАШТУН

Татарстанский оператор стандарта CDMA-800 – ЗАО «МетроТелКазань» – летом 2010 года прекратил операционную деятельность, не дожидаясь окончания срока действия лицензии, который истекает лишь 31 декабря 2010 года. Из-за неопределенного статуса сетей CDMA-800 в России к августу 2010 года у «МетроТелКазань» осталось около 10 тыс. абонентов, причем подавляющее большинство из них были низкодоходными.

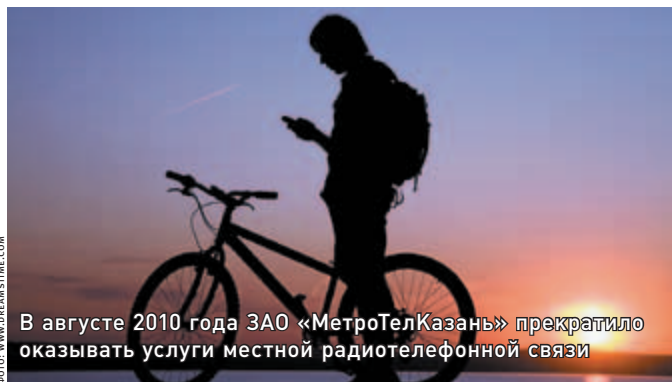
Еще в 2000 году Госкомиссия по радиочастотам (ГКРЧ) предписала операторам освободить диапазон 800 МГц под нужды цифрового телевидения до 2010 года. В полосе частот 800 МГц тогда работали сотовые операторы двух стандартов: AMPS/D-AMPS и CDMA (IS-95). Первые в 2001 году договорились с регулятором о выдаче им взамен прежних частот права на работу в стандарте GSM-1800. А операторы CDMA-800

не спешили переходить на другой стандарт и обращались к регулятору с просьбой продлить действие имеющихся у них лицензий до 2011 года, но неизменно получали отказ.

«МетроТелКазань» 18 августа этого года подал в Высший арбитражный суд (ВАС) иск, ответчиком по которому значилось правительство РФ, а третьей стороной – Министерство связи и массовых коммуникаций России. Оператор требовал признать недействительным примечание 168 Таблицы распределения полос частот между радиослужбами РФ, утвержденной постановлением правительства от 15 июля 2006 года (полосы частот 824-834 МГц, 869-879 МГц). Однако 24 августа 2010 года ВАС вернул иск заявителю на том основании, что дело об оспаривании решений правительства РФ не подсудно Высшему арбитражному суду, а истец получил рекомендацию обращаться в Верховный суд (см. рубрику «Конфликты» на стр. 38).

Тем не менее на заседании 23 августа ГКРЧ неожиданно предоставила операторам возможность продлить лицензии CDMA-800 еще на несколько лет, правда, для этого каждому из них придется получать новое, частное решение ГКРЧ. Но при имеющемся у отечественных операторов CDMA-800 объеме частот они могут оказывать лишь голосовые услуги, а для мобильной передачи данных в CDMA-сетях – killer application этого года на рынке сотовой связи – необходима как минимум еще одна несущая.

С 1 января 2011 года ОАО «Вымпелком» (правопреемник ЗАО «СЦС Совинтел», торговая марка «Голден Телеком») также прекращает предоставление услуг телефонной связи CDMA-800 в Красноярске в связи с окончанием срока действия разрешения на радиочастоты в данном стандарте. До 31 декабря 2010 года абонентам этого оператора необходимо переоформить договор на мобильную связь стандарта GSM в офисах «Билайн».



В августе 2010 года ЗАО «МетроТелКазань» прекратило оказывать услуги местной радиотелефонной связи

Cisco рассталась с брендом Tandberg

Один из крупнейших производителей телекоммуникационного оборудования Cisco отказался от бренда Tandberg, перешедшего в его собственность после приобретения весной 2010 года одноименной компании. В течение следующего финансового года корпорация Cisco намерена полностью вывести торговую марку Tandberg с рынка.

Вначале компания проведет ребрендинг терминального оборудования (EX90, T3, T1, E20, серия Profile и C-серия), и уже во II квартале 2011 финансового года на его лицевой панели

появится логотип Cisco. Имя продукта изменят, оно будет содержать название Cisco, например: Cisco EX90. Тогда же, во II квартале 2011 года, сменят бренд и инфраструктурные решения этого вендора: TelePresence Server, Content Server, VCS, MCU, AMG, ISDN GW и MSE. В наименованиях инфраструктурных продуктов также появится название Cisco: то есть Cisco TelePresence Server и т.д. Маркетинговые материалы и техническая документация будут подвержены изменениям в тот же период времени, что и продукты на веб-сайтах компаний Cisco и Tandberg. Чтобы гарантировать пользователям максимальное качество и удобство, программное обеспечение также подвергнется ребрендингу.

Глава технологической группы Cisco TelePresence в России и странах СНГ Стейн Рамсли считает, что бренду Tandberg удалось завоевать высокие позиции и огромное уважение на рынке видеосвязи, кроме того, его история берет начало в 1933 году. Однако, по мнению Рамсли, корпорация приняла верное решение о проведении ребрендинга, так как бренд Cisco является стратегическим бизнес-активом и одной из первых ценностей в компании, поэтому он только укрепит позиции продуктов видеосвязи и телеприсутствия на рынке, дав сильный импульс к развитию этого направления.

Характерно, что компания Cisco с начала использования стратегии поглощений при выходе на новые направления неизменно придерживалась принципа уничтожения поглощенных брендов. Известны лишь два случая, когда Cisco сохранила торговую марку поглощенной компании: бренды для конечных пользователей Linksys и Valet.



Глава технологической группы Cisco TelePresence в России и странах СНГ **Стейн Рамсли** намерен полностью вывести бренд Tandberg с рынка

Intel отказался от WiMAX

Летом 2010 года корпорация Intel приняла решение распустить рабочую группу WiMAX Program Office, которая была создана при вендоре для развития технологии WiMAX. Об этом решении компания не проинформировала заранее ни партнеров по продвижению технологии, ни Министерство Тайваня по экономическим вопросам, с которым подписала договор о сотрудничестве в рамках развития WiMAX. Сотрудники управления WiMAX Program Office были включены в разные подразделения Intel: Mobile Wireless Group (MWG), PC Client Group (PCCG) и Sales and Marketing (SMG).

Однако представители Intel заявили, что речь идет лишь об организационных изменениях, которые никак не отразятся на развитии WiMAX в Intel. По словам директора пресс-службы Intel Corporation в России и странах СНГ Михаила Рыбакова, рабочая группа преобразована и поступает в распоряжение группы ультрамобильности, которая занимается мобильными интернет-устройствами. Поскольку ранее WiMAX Program Office находился в разряде стартапов, корпорация Intel приняла решение перевести его в бизнес-проект, а необходимость держать отдельную группу отпала.

Характерно, что еще в конце мая этого года на региональной конференции Intel Channel Day в Петербурге, в ходе которой корпорация Intel ежегодно делится с локальными партнерами и участниками маркетинговых программ видением наиболее перспективных направлений бизнеса, директор по продажам Intel в Москве и Петербурге Валерий Бочкарев посоветовал дистрибьюторам, реселлерам и местным производителям больше внимания уделять технологии WiMAX, которой в России уготовлено «светлое будущее». По его словам, корпорация Intel продолжает верить в успех технологии WiMAX и готова поддерживать дальнейшее развитие этого стандарта мобильного ШПД.

В то же время за последний год несколько крупнейших западных вендоров, среди которых Alcatel-Lucent и Nokia Siemens Networks, отказались от этой технологии и сосредоточили усилия на новой и перспективной технологии LTE. В 2009 году производство WiMAX-оборудования также свернула Cisco.

©



Корпорация Intel приняла решение распустить рабочую группу, развивающую технологию WiMAX

ФОТО: WWW.CLPD.DL.UA



НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ Большая Цифра

**ПРЕМИЯ ПРОВОДИТСЯ ПО НОМИНАЦИЯМ
В СЛЕДУЮЩИХ КАТЕГОРИЯХ:**

- Категория «КОМПАНИЯ-ОПЕРАТОР»
- Категория «ОБОРУДОВАНИЕ И ТЕХНОЛОГИИ»
- Категория «ПРОЕКТЫ»
- Категория «НОВОЕ РОССИЙСКОЕ ТВ»
- Категория «ЗАРУБЕЖНОЕ ТВ В РОССИИ»
- СПЕЦИАЛЬНЫЕ НОМИНАЦИИ

www.bigdigit.ru



**Национальная премия «БОЛЬШАЯ ЦИФРА» проводится в рамках
13^а выставки и конференции CSTB'2011.**

Участники
Федеральные и региональные операторы многоканального ТВ России; производители и дистрибьюторы оборудования для сетей кабельного и спутникового ТВ России и стран СНГ; российские и иностранные телеканалы, вещающие в сетях кабельного и спутникового ТВ на русском языке на территории России и стран СНГ, а также российские телеканалы, вещающие за рубежом.

**Заявки на участие в Премии и все дополнительные материалы
принимаются до 15 октября 2010 года.**

Контактная информация: тел.: +7 (495) 737-74-79, факс: +7 (495) 737-68-45
Менеджер проекта: Вера Качаева [vera_k@midexpo.ru]

Организаторы конкурса:



MIDexpo
Международная выставка и конференция

Генеральный информационный спонсор:



СТБ СПУТНИК

Генеральный медиа-партнер:



ВЕБЕЛЬЩИК

Генеральный интернет-партнер:



COMNEWS

Отраслевой медиа-партнер:



СТБ

РЕКЛАМА

Disney попал в кабель

Екатерина ЛАШТУН



В марте 2010 года российский офис компании Disney получил лицензию Роскомнадзора на кабельное вещание телеканала Disney Channel в России

Телеканал Disney Channel начал трансляцию на территории России и других стран СНГ 10 августа 2010 года. Вначале телеканал планировал попасть в сети платного ТВ, потом собирался получить эфирную лицензию, затем возвратился к идее захода в сети. Однако в марте 2010 года российский офис компании Disney все же получил лицензию Роскомнадзора на кабельное вещание телеканала Disney Channel в России.

В России и странах СНГ канал Disney будет вещать со спутников ABS-1 (75° в. д.) и «Экспресс-МД1» (80° в. д.). По словам генерального директора компании Disney в России Марины Жигаловой-Озкан, также возглавляющей Disney Channel в России, в программную сетку вещания канала Disney войдут анимационные и художественные сериалы, такие как молодежный сериал «Ханна Монтана», мультсериал «Финес и Ферб» и сериал Jonas. Также зрители российского канала Disney увидят полнометражные художественные, анимационные и телевизионные фильмы «Пираты Карибского моря», «В поисках Немо» и др. Помимо современного контента на телеканале будет

транслироваться классическая анимация Disney. Для маленьких зрителей в эфире канала предусмотрен утренний блок передач «Узнавайка». Кроме того, телеканал станет показывать программы российского производства, и доля отечественных программ в сетке вещания будет постепенно расти.

В Рунете Disney присутствует с конца прошлого года. Так, в октябре 2009 года Disney и российский оператор WiMAX «Скартел» (бренд Yota) подписали соглашение о распространении библиотеки из 400 кинофильмов, мультфильмов и сериалов Disney. В апреле 2010 года сотовый оператор «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) заключил соглашение о распространении в России кино- и телевизионной продукции студии Disney в цифровом виде. Также Disney сотрудничает с Первым каналом и «СТС Медиа», заключив лицензионные соглашения на показ отдельных фильмов и программ Disney. В отечественных кабельных и спутниковых сетях транслируется свыше десятка телеканалов для детей: «Детский мир», Jetix, Fox Kids, Cartoon Network, Nickelodeon, JimJam и др.

Interoute прописался в Москве

В конце сентября 2010 года восточноевропейский холдинг Interoute Communications Ltd. — владелец и оператор сети следующего поколения — открыл в Москве офис для предоставления сетевых решений на российском и международном рынках. Interoute владеет сетью голосовой связи и передачи данных в Европе, протяженность оптоволоконной сети этого оператора составляет более 55 тыс. км. В распоряжении компании — восемь центров обработки и хранения данных, а также 32 дата-центра с возможностью размещения клиентского оборудования и сетевой связью со 150 партнерскими дата-центрами по всей Европе. Штаб-квартира холдинга находится в Лондоне.

Российское ООО «Интерут Коммуникации» предоставляет услуги фиксированной связи и подчиняется «дочке» международного холдинга — компании «Интерут Чехия», которая отвечает за страны Центральной и Восточной Европы. Interoute пришел в Россию в 2008 году, арендовав оборудование для виртуальной точки присутствия на московской площадке компании «Линкс Телекоммьюникэйшнс СНГ», которая управляет узлом Interoute и обслуживает его. Точка присутствия «Интерут Коммуникации» в Москве полностью интегрирована в общеевропейскую сеть.

Менеджером по работе Interoute в России и странах СНГ назначена Елена Черных. По ее словам, «Интерут Коммуникации» не собирается строить свою сеть в России и конкурировать с национальными операторами. А основная задача компании — стать оператором для операторов, предлагая панъевропейскую связанность, и оператором для корпоративных клиентов,

которым нужна связь за рубежом. Елена Черных при поддержке регионального директора по странам Центральной и Восточной Европы Любицы Денич и исполнительного вице-президента по продажам операторам связи Ренцо Равальи отвечает за стратегическое планирование нового бизнеса, а также за координацию международных отношений.

С Interoute с 2007 года сотрудничает ОАО «Ростелеком». Тогда компании договорились об увеличении пропускной способности высокоскоростного кольцевого канала связи, объединяющего точки присутствия операторов на крупнейших европейских площадках обмена трафиком.



Менеджер по работе Interoute в России и странах СНГ **Елена Черных** уверяет, что компания не собирается конкурировать с национальными операторами

RAD Data Communication стал отечественным

Весной 2010 года компания RAD Data Communications объявила об открытии производства телекоммуникационного оборудования в России. Мировой производитель решений для доступа к сетям передачи данных и голосового трафика и российский системный интегратор ЗАО «Датател» заключили соглашение о производстве на территории России под маркой DT основных линеек оборудования RAD Data Communications.

Согласно договору между RAD Data Communications и «Датател» последний будет осуществлять доработку, сборку и многоуровневое тестирование оборудования, основанного на разработках RAD. Среди оборудования, которое намечено производить в России, — линейка устройств мультисервисного доступа, мультиплексоры Megaplex и модемы SHDSL для многопарной передачи, а также оборудование для передачи традиционного трафика TDM по сетям IP.

По словам генерального директора RAD Data Communications в России Наталии Макаровичиной, производство оборудования в соответствии с требованиями системы сертификации ФСТЭК России позволит использовать в государственном секторе решения доступа, ранее применявшиеся российскими операторами связи и корпорациями. Россия для компании RAD является одним из стратегических рынков, прежде всего из-за возможностей роста. Несмотря на то что в Европе объемы продаж этого производителя значительно выше, европейские рынки либо насыщены, либо близки к насыщению.

RAD уже имеет опыт подобных соглашений в различных странах мира и выработал четкую систему

критериев, обеспечивающих сохранение оригинального уровня качества оборудования при локальном производстве. Для системного интегратора «Датател» подписание OEM-соглашения с компанией RAD является важным шагом в осуществлении стратегии по производству максимально широкого спектра оборудования под собственной маркой. Совместно с «Датател» RAD организовал площадку по производству решений. Первые образцы созданы, завершено тестирование, и партнер RAD успешно прошел процедуру их сертификации и лицензирования.



По мнению генерального директора представительства RAD Data Communications в России **Наталии Макаровичиной**, российский рынок является для RAD одним из стратегических

MDA становится ближе

Компания MDA, канадский производитель полезной нагрузки для космических аппаратов, в конце декабря 2010 года – начале января 2011 года откроет офис в Москве. На этот шаг ее подвигло тесное сотрудничество с ФГУП «Космическая связь» (ГПКС) и ФГУП «НИИР», а также перспективы совместной работы со спутниковым оператором «Газпром космические системы», для одного из космических аппаратов которого канадцы уже занимаются производством передающей антенны. Закрепиться на российском рынке канадскому производителю удалось после того, как французский производитель платформ и полезных

нагрузок для спутников Thales Alenia Space оказался не готов к передаче технологий производства полезной нагрузки российскому НИИР и отраслевой институт начал сотрудничество с MDA.

По словам вице-президента MDA Марка Донато, компания занимается поиском руководителя московского офиса, а также планирует пригласить в Канаду 32 инженера НИИР – присутствовать при производстве полезной нагрузки для космических аппаратов «Экспресс-АМ5» и «Экспресс-АМ6». Офис компании расположится недалеко от ее представительства, которое находилось в здании Федерального космического агентства (Роскосмос). Вице-президент компании Андрей Иванов, проживающий в Лондоне, а также представитель MDA в России Ярослав Грибанов сохраняют места в штате MDA.

Помимо работы в России новый офис MDA будет ориентирован на сотрудничество с Украиной, которая в ближайшие годы рассчитывает запустить первый собственный спутник «Лебедь-1». Он, вероятнее всего, будет создаваться на платформе уже строящихся космических аппаратов «Экспресс-АМ5» и «Экспресс-АМ6». Первоначально этот спутник планировалось запустить с Байконура уже в 2011 году, однако затем его запуск был перенесен на 2012 год.

Кроме MDA вопросы сотрудничества с Россией обсуждает и Канадское космическое агентство (Canadian Space Agency), которое рассчитывает стать партнером Роскосмоса, причем не только в проектах «Экспресс-АМ5» и «Экспресс-АМ6», но и в других.



По словам вице-президента MDA **Марка Донато**, компания откроет офис в Москве в конце декабря 2010 года – начале января 2011 года

ФОТО: СТАНДАРТ

Dolby зазвучит в России

В середине ноября 2010 года компания Dolby Laboratories, один из крупнейших мировых разработчиков технологий в области цифрового аудио- и телевидения, открыла первый офис в Москве. Открытие российского представительства Dolby совпало с важной для компании датой: в этот день в Москве распахнул двери первый кинотеатр Dolby Surround.

По словам вице-президента Dolby Laboratories Кэтрин Огилви, открытие московского офиса – логичный и естественный для компании шаг, поскольку название Dolby знакомо почти каждому россиянину благодаря широкому

использованию в кинотеатрах и домашних кинотеатрах ее аудио- и видеотехнологий, в первую очередь Dolby Surround Sound и Dolby 3D. Она обратила внимание, что Федеральная целевая программа «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009-2015 годы» предусматривает перевод вещания в цифровой формат и это потребует коренного обновления всей технологической инфраструктуры.

Компания выразила готовность оказывать контент-провайдерам, производителям оборудования и государственным органам всевозможную помощь в переходе страны на цифровое вещание, имея в активе такие технологии, как Dolby Digital Plus, специально разработанные для передачи сигнала в условиях, где важна ширина частотной полосы, что особенно актуально для развития теле- и радиовещания в России.

Кэтрин Огилви также подчеркнула, что в европейских странах около 90% систем телевидения высокой четкости (HDTV) работает с использованием технологий Dolby.

Характерно, что ранее в России оборудование Dolby было представлено в основном на рынке киноиндустрии. Согласно исследованию «Невафильм Research», летом в России было открыто 525 цифровых экранов в 375 кинотеатрах, что составляет 23% цифровых экранов в почти половине кинотеатров.

По итогам первого полугодия 2010 года компания Dolby заняла около 55% рынка цифровых серверов в российских кинотеатрах, а ее система Dolby 3D была установлена в 64% залов.



Вице-президент Dolby Laboratories **Кэтрин Огилви** подчеркнула, что открытие московского офиса – логичный и естественный для компании шаг

ФОТО: DOLBY LABORATORIES

FreshTel раскинул сети

Компания «ИнтерПроект» (бренд FreshTel) еще в прошлом году приступила к развертыванию сети по технологии WiMAX Release 1, планируя начать коммерческую эксплуатацию в городах Чехове, Туле, Новомосковске, Липецке, Воронеже и Ростове в октябре 2009 года. FreshTel Communications Group – холдинг, развивающий технологию мобильного WiMAX в России (компания «ИнтерПроект»), на Украине («Украинские новейшие технологии»), а также в Италии (AriaDSL). Несмотря на то что сети были готовы к эксплуатации, их запуск был отложен более чем на полгода, поскольку диапазон радиочастот 3,5 ГГц, в котором работает оператор, является в России сложным. Более короткая по сравнению с диапазонами 2,3 ГГц и 2,6 ГГц длина волны предполагает большие инвестиции в строительство сети, а сам спектр потребовал расчистки.

Технический директор ООО «ИнтерПроект» Наталья Руденко (которая осенью покинула компанию, – прим. «Стандарта») даже воспользовалась трибуной на конференции WiMAX 2010, организованной компанией ComNews Conferences, чтобы обратиться к региональному директору WiMAX Forum в России и СНГ Сергею Портному, который представляет Россию в этом некоммерческом партнерстве участников рынка. По ее словам, принципиальный вопрос для развития технологии Mobile WiMAX в России – выделение одного диапазона частоты или частот ниже 1 ГГц и стандартизация его WiMAX Forum для развертывания сетей WiMAX. Диапазоны 2,5 ГГц и 3,5 ГГц позволяют оператору создавать хорошую емкость, но не хорошее покрытие, чего, безусловно, недостаточно для полноценной работы сети. Кроме того, бизнес-кейс оператора должен окупаться, а это возможно лишь в диапазонах низких частот.

В начале апреля 2010 года оператор все же начал предоставлять коммерческие услуги мобильного WiMAX. По состоянию на июль зона покрытия сети FreshTel охватывала Тулу, город Новомосковск Тульской области, а также подмосковные города Чехов и Серпухов. Оператор обещал, что к концу 2010 года сети FreshTel появятся еще в 20 регионах России, однако пока зона покрытия осталась прежней.



Бывший технический директор ООО «ИнтерПроект» **Наталья Руденко** уверена, что бизнес-кейс оператора Mobile WiMAX может окупиться только в диапазоне ниже 1 ГГц

Три дороги



ФОТО: СТАНДАРТ

В уходящем году очень наглядно проявились различия в стратегии крупнейших российских телекоммуникационных компаний: МТС окончательно оформилась как cash-cow, которая готова помогать крупнейшему акционеру не только дивидендами, но и выкупом непрофильных активов, «ВымпелКом», заигравшись с международной экспансией, потерял долю домашнего рынка, а «МегаФон» защитил титул крепкого локального игрока.

Большинство сделок МТС, заключенных за последнее время (выкуп «Комстара» или «Системы Телеком»), со стороны кажутся совершенно логичными и справедливыми. При одном «но». Это сделки с заинтересованностью, чрезвычайно выгодные основному акционеру. «ВымпелКом» в 2008 году выкупал Golden Telecom у своих крупнейших акционеров – Altimo и Telenor, которые тоже неплохо заработали на сделке. Но в обиду не остались и миноритарии, купившие акции на бирже Nasdaq. Инвесторам, купившим акции «Комстара» на Лондонской бирже, повезло меньше, и особого выбора МТС им не предложила. Поэтому наверняка у них остался осадок после объединения «Комстара» с МТС. Такой же осадок останется и у миноритариев МТС после покупки «Системы Телеком» вместе с ячным брендом, которые считают, что компания заплатит слишком много за свой бренд акционеру, который в последнее время не вкладывал в его развитие.

В итоге МТС, обремененная обязательствами по дивидендам и подобными сделками, уже несколько лет проигрывает «МегаФону» на рынке мобильного Интернета, а в этом году вообще чуть не уступила первое место на сотовом рынке в целом (в октябре разрыв сократился до 316 млн руб.). Зато МТС остается последовательной и регулярно платит дивиденды акционерам, даже в кризисные годы, подчеркивает ее представитель. Как это скажется на рыночной доле, а вместе с ней и на будущих дивидендах, покажет время.

«ВымпелКом» в 2010 году продолжил шествие по планете, и в случае удачного завершения сделки с Нагибом Савирисом может увеличить присутствие более чем в два раза – с 9 до 19 стран. Но из-за чрезмерной экономии и отсутствия должного контроля за российским бизнесом компания скатилась на третье место, как по абонентам, так и по выручке от услуг сотовой связи. Сможет ли «ВымпелКом» «развернуть» ситуацию и вернуть утраченные позиции – большой вопрос.

«МегаФон», шесть лет назад поставивший цель стать вторым на российском сотовом рынке, наконец-то ее добился. Правда, возможно, это Пиррова победа – сосредоточившись на ее достижении, менеджмент оператора упустил возможность поучаствовать в международной экспансии. СНГ прошло мимо «МегаФона», да и весь мир прошел мимо, заявил в недавнем интервью «Ведомостям» главный управляющий директор Altimo (владеет 25,1% «МегаФона») Алексей Резникович. А гендиректор «МегаФона» Сергей Солдатенков подтвердил, что сейчас у компании нет никаких проектов по покупке зарубежных операторов.

На фоне трех сотовых компаний «Связьинвест» в 2010 году выглядел вяло, а из-за конфликта Евгения Юрченко и Константина Малофеева, разразившегося в сентябре, вернул себе звание самой скандальной телекоммуникационной компании в стране.

Тимофей Дзядко,
корреспондент газеты «Ведомости»,
специально для «Стандарта»

История со счастливым концом

В мае 2010 года VoIP-бизнес Nortel приобрела американская компания Genband Inc., которая в том же месяце пришла в Россию, создав локальное юридическое лицо – ООО «Дженбэнд Рус».

По словам управляющего Genband Inc. по России и СНГ Евгения Дрякина, компания приобрела абсолютно все активы Nortel в сфере VoIP, включая офисы по всему миру, подразделения продаж и реализации проектов, техническую экспертизу, подразделение R&D, а также интеллектуальную собственность. Это дало компании полный портфель стандартизованных VoIP-решений и обеспечило возможность

работать с операторами, которые переходят от традиционных фиксированных сетей к новейшим технологиям IP и IMS, а также от сетей 2G и 3G к решениям LTE/4G. Кроме того, объединение продуктовой линейки шлюзов Genband и программных коммутаторов разработки Nortel, которые занимали высокие рыночные позиции, позволило создать портфель решений VoIP, занимающий высшую строчку в мировом рейтинге. После сделки по поглощению Nortel многие его сотрудники перешли в штат нового московского офиса Genband. Компания сохранила ключевые активы, которыми располагал Nortel, в том числе подразделения по продаже и реализации проектов, а также инженеров и техническую поддержку.

До поглощения Nortel компания Genband сотрудничала преимущественно с глобальными партнерами, такими как Nokia Siemens Networks, Alcatel-Lucent, NEC и др., которые строили технологические решения, в том числе с применением продуктов Genband. В рамках этой стратегии с конечными заказчиками компания практически не работала.

Genband специализируется на решениях VoIP для фиксированных и мобильных сетей и присутствует на рынках более чем 80 стран мира. Помимо решений VoIP компания предлагает решения для конвергенции проводной и сотовой связи (FMC), IP Multimedia Subsystem (IMS) и LTE. Среди клиентов Genband – Verizon, AT&T, Sprint, TELUS, T-Mobile, PAETEC, CenturyLink, MetroPCS, Leap Wireless, Bell Canada, Rogers, British Telecom, BSNL, Globacom, China Mobile, China Unicom и NTT.



По словам управляющего Genband Inc. по России и СНГ **Евгения Дрякина**, компания сохранила ключевые активы, которыми располагал Nortel

ФОТО: СТАНДАРТ

Орега пришла в Петербург

В апреле 2010 года разработчик популярного браузера норвежская компания Opera Software открыла офис в Петербурге. Первоочередными задачами представительства в России стали поддержка сообщества пользователей браузеров Орега, организация и проведение маркетинговых программ, более тесное взаимодействие с веб-разработчиками, а также с партнерами и клиентами.

Российское сообщество пользователей Орега является крупнейшим в мире. По данным StatCounter, в марте 2010 года настольные браузеры Орега стали лидерами

в нашей стране: их использовали 31,7% пользователей Интернета. В то же время мобильный браузер Орега Mini применяют 81,5% россиян, имеющих доступ в Интернет с мобильного телефона. Потенциал Орега оценен и российским бизнес-сообществом. В числе клиентов Орега такие компании, как Mail.ru, Ozon.ru, «большая тройка» сотовых операторов, Tele2 и «Яндекс».

По словам директора по продажам и развитию бизнеса Орега в России и СНГ Михаила Ильина, в прошлом году бизнес Орега в России серьезно вырос, увеличилось число пользователей, что создало необходимость поддержки партнеров и сообщества разработчиков. Он уточнил, что основным направлением деятельности компании в России является сотрудничество с операторами мобильной связи. Ведь, по мнению Михаила Ильина, во всем мире встроенный браузер для мобильных телефонов Орега Mini приносит операторам высокие доходы. Компания также намерена уделять повышенное внимание продвижению открытых веб-стандартов и унификации веб-пространства. Так, в числе мероприятий, которые проходят с участием и при поддержке Орега в России, – конференции по вопросам, связанным с доступом в Интернет, его использованием и развитием, форумы и семинары для веб-разработчиков, контент-провайдеров и мобильных операторов. Кроме того, Орега регулярно организует университетские туры по городам России, в рамках которых представители компании рассказывают студентам, преподавателям и молодым специалистам о веб-стандартах и новых веб-технологиях.



По словам директора по продажам и развитию бизнеса Орега в России и СНГ **Михаила Ильина**, в прошлом году бизнес компании в РФ серьезно вырос

ФОТО: СТАНДАРТ

О РОССИЙСКОМ ТЕЛЕКОМЕ
НА ЯЗЫКЕ
ВАШИХ ЗАРУБЕЖНЫХ
ПАРТНЕРОВ

www.BroadBandRussia.ru

ing
ancy
ists of
business
orks, and
competence
and distribute
guarantee of
ience reach.

«РyСaт» поднял «Орион Экспресс» на спутник

Анна ШУМИЦКАЯ

В январе 2010 года оператор спутникового телевидения «Орион Экспресс» заявил о намерениях запустить на технологической площадке универсального оператора спутниковой связи «РyСaт» новый проект цифрового спутникового телевидения – «Континент ТВ».

«Континент ТВ» начал вещать в феврале на всей территории Российской Федерации, а также на территории государств – членов СНГ. В зону покрытия спутников попали 50 млн домохозяйств в России, 18 млн – на Украине, 3 млн – в Белоруссии, по 7 млн – в Узбекистане



Генеральный директор ООО «РyСaт» **Сергей Алымов** доволен тем, что оператор реализует один из крупнейших проектов спутникового телевидения в России

и Казахстане. Все они получили возможность принимать более 70 российских и зарубежных телеканалов, в том числе HD-каналы.

Для реализации проекта «РyСaт» предоставил услуги подъема телевизионного сигнала на Intelsat 15 с использованием транспондеров (UpLink), разместил оборудование головной станции «Орион Экспресс» в своем центре обработки данных, а также предоставил «Орион Экспресс» приемный телепорт для формирования пакетов телевизионных программ. «Проект, который мы реализуем совместно с «Орион Экспресс», комплексный, он интересен тем, что задействует практически все аспекты деятельности нашей компании, которая выступает универсальным оператором спутниковой связи», – отметил при объявлении сотрудничества генеральный директор ООО «РyСaт» Сергей Алымов.

Исполнительный директор «Орион Экспресс» Сергей Плотников добавил, что собственный телепорт «РyСaт», расположенный в центре Москвы, представляет собой готовую технологическую базу, созданную с учетом современных требований, предъявляемых к построению узлов связи. «РyСaт» обладает большим опытом в предоставлении таких услуг. Все это в совокупности обеспечивает высокую степень надежности проекта «Континент ТВ», – сказал Сергей Плотников.

Как рассказал акционер «Орион Экспресс» Юрий Хитров, в проект уже вложены десятки миллионов долларов и еще столько же предстоит инвестировать. Он также отметил, что проект выйдет на окупаемость через три-пять лет.

«Ситроникс ИТ» помог МТС с бюджетом

В октябре 2010 года системный интегратор «Ситроникс Информационные Технологии» завершил работы по внедрению автоматизированной системы бюджетирования и бюджетного контроля в розничной сети ОАО «Мобильные ТелеСистемы» по России (ЗАО «Русская телефонная компания»). Проект реализован на базе EPM-системы Oracle Hyperion Planning.

На интеграцию системы бюджетирования Oracle Hyperion Planning с корпоративной информационной инфраструктурой розничной сети МТС «Ситроникс ИТ» потратил менее трех месяцев. Участники проекта называют его одним из наиболее

быстрых и масштабных внедрений Oracle Hyperion Planning в российском телекоммуникационном секторе. EPM-система охватила более 2 тыс. торговых точек МТС в 526 городах во всех федеральных округах России. В частности, обеспечила оперативную передачу бюджетных лимитов из Oracle Hyperion Planning в систему 1С и доработку 1С для формирования необходимых документов. Система реализует две модели: модель бюджетирования и модель оценки эффективности торговой точки. По словам заместителя генерального директора ЗАО «РТК» по финансам и аудиту Андрея Кленина, Oracle Hyperion Planning позволяет компании при планировании и контроле бюджета учитывать требования группы МТС и нюансы сотовой розницы. «Система дает возможность отслеживать эффективность отдельных точек продаж, в режиме реального времени корректировать планы развития и инвестиций», – добавил Андрей Кленин. Оптимизация ресурсоемких процессов позволила финансистам «Русской телефонной компании» осуществлять корректировки бюджета при первой необходимости. Полный расчет бюджетной модели занимает около 10 минут. В ходе реализации комплексного проекта интегратор также обучил сотрудников МТС в учебном центре «Ситроникс ИТ».

Розничная сеть сделала выбор платформы и исполнителя проекта на основании тендера. Генеральный директор ОАО «Ситроникс ИТ» в России Андрей Володин отметил, что интегратор имеет долгую историю сотрудничества как с Oracle, так и с МТС. «И каждый новый проект – это для нас всегда повышение планки, выход на новый уровень партнерских отношений», – сказал он.



Генеральный директор ОАО «Ситроникс ИТ» в России **Андрей Володин** намерен укреплять сотрудничество с Oracle и МТС

«КРОК» помогает экономить время

В 2010 году среди телекоммуникационных решений системного интегратора ЗАО «КРОК Инкорпорейтед» наибольший рост доходов дало направление видеоконференцсвязи (ВКС) и аудиовизуальных комплексов (АВК). В этом сегменте интегратор выполнил проекты для 100 компаний из различных отраслей. Но, по мнению директора департамента телекоммуникаций «КРОК» Натальи Дьяконовой, это произошло не за счет увеличения количества контрактов, а во многом за счет того, что проекты стали более сложными, интеграционными, а следовательно, более дорогими.

Знаковым проектом в сегменте ВКС и АВК стал аудиовизуальный комплекс в центре управления сетью Поволжского филиала ОАО «МегаФон», который располагается в новом ЦОДе в Самаре. По словам Натальи Дьяконовой, инженеры компании сконструировали видеостену из 28 видеокубов. Благодаря этому всем операторам был обеспечен доступ к любой информации на экране в помещении диспетчерского центра. Также «КРОК» интегрировал систему отображения информации с видео- и аудиоконференцсистемами, что позволило вести полноценный диалог с удаленными площадками.

Для ОАО «Вертолетная сервисная компания» «КРОК» установил телефонную станцию с поддержкой IP и SIP и системы видеоконференцсвязи. Это позволило компании сократить затраты на проведение переговоров с партнерами.

Также в числе наиболее крупных проектов 2010 года – создание системы ВКС для конференц-зала, переговорных комнат и кабинетов руководителей компании «Штокман

Девелопмент АГ», совместного предприятия российского ОАО «Газпром», французской Total S.A. и норвежской StatoilHydro ASA. Решение, разработанное специалистами «КРОК», позволяет проводить сеансы многоточечной связи через цифровые сети IP и ISDN. Наталья Дьяконова уверена, что для бизнеса подобные инструменты – жизненная необходимость. «Либо компания инвестирует в технологии и практически сразу получает дивиденды в виде комфорта, а чуть позже вполне ощутимый экономический эффект, либо теряет время в процессе принятия управленческих решений и в итоге часть бизнеса», – добавляет она.



Директор департамента телекоммуникаций ЗАО «КРОК Инкорпорейтед» **Наталья Дьяконова** уверена, что для бизнеса инвестиции в современные телекоммуникационные технологии жизненно необходимы

«Норильск Телеком» создает ТВ-контент

В 2010 году ЗАО «Норильск Телеком» продолжило развивать новое для себя направление – сеть медийных студий. Уже работают студии в Минусинске, Зеленогорске и Новосибирске. В 2011 году появятся студии в Норильске и Красноярске, а к 2012-му медиастудии будут организованы во всех городах присутствия.

Генеральный директор ЗАО «Норильск Телеком» Михаил Хаустов отметил, что сеть медийных студий компании намерена создать на базе приобретенной в прошлом году телекомпании «Канск 5 канал». Тогда инвестиции в проект составили 100 млн руб. Канская телестудия – это профессиональная телерадиокомпания, которая имеет частотный аналоговый ресурс и вещает в партнерстве с двумя федеральными каналами. Генеральный директор управляющей компании «РусИнтерКом», в которую переданы мультимедийные активы «Норильск Телекома», заметил, что студии в Зеленогорске и Минусинске, напротив, носят скорее «домашний» характер, их сотрудники – волонтеры-энтузиасты.

«Телевидение для нас не только инструмент популяризации услуг операторов группы, но и возможность общения с абонентами», – заметил Михаил Хаустов. Но при этом он не видит необходимости соревноваться с федеральными каналами. «Для нас важно делать местный канал, рассказывающий о жизни в конкретном городе», – сказал Михаил Хаустов. В будущем руководство «Норильск Телекома» рассчитывает получить от развития медийных студий синергетический эффект: эффективную коммуникацию с клиентами плюс доход от рекламы.

Среди традиционных сервисов группы компаний «Норильск Телеком» – местная и внутризональная телефония, широкополосный доступ в Интернет, предоставление каналов связи, построение виртуальных частных сетей (IP VPN), кабельное телевидение, включая IPTV, хостинг в Норильске и Дудинке. Для управления активами ГК «Норильск Телеком» создала управляющую компанию «РусИнтерКом». При этом «Норильск Телеком» отвечает за телекоммуникационный бизнес, управляющая компания «РусИнтерКом» – за направление «Мультимедиа», «СибирьТВ» – за направление «Медиа».



Генеральный директор ЗАО «Норильск Телеком» **Михаил Хаустов** рассчитывает получить от развития медийных студий эффективную коммуникацию с клиентами плюс доход от рекламы

Жизнь при «МегаФоне»

Дмитрий Савин стал генеральным директором ЗАО «Метроком» в конце октября, после того, как «МегаФон» купил на аукционе 100% акций этого оператора фиксированной связи. До этого, в должности заместителя генерального директора «Метрокома», он более полугодом вел переговоры с потенциальными покупателями компании. «МегаФон» заплатил за «Метроком» \$64,5 млн, что означает отношение цены к EBITDA на рекордном уровне 8. Дмитрий САВИН рассказал в интервью главному редактору «Стандарта» Леониду КОНИКУ, как «Метроком» будет жить в статусе дочерней компании «МегаФона».

– Закрыта ли полностью сделка по покупке «МегаФоном» 100% акций ЗАО «Метроком»?

– Да, она полностью завершена в конце октября: 25 октября внесено изменение в реестр акционеров, согласно которому владельцем 100% акций «Метрокома»

является ОАО «МегаФон» (а не его Северо-Западный филиал, как почему-то решили некоторые издания). Напомню, что аукцион по продаже «Метрокома» состоялся 7 октября – это день рождения компании, причем в 2010 году мы отметили ее 18-летие. Участников аукциона было два – «МегаФон» и компания, не заявлявшая заранее о своем интересе к приобретению «Метрокома».

В результате «МегаФон» выиграл аукцион практически по стартовой цене – 2 млрд 40 рублей: второй участник аукциона так и не поднял табличку.

– Кто назначил вас на пост генерального директора – прежние акционеры или уже «МегаФон»? И переизбран ли совет директоров «Метрокома» после покупки?

– Генеральным директором меня назначил 20 октября совет директоров во главе с вице-губернатором Петербурга Михаилом Осеевским, а 1 ноября это же назначение подтвердил генеральный директор «МегаФона» Сергей Солдатенков. В связи с тем, что у «Метрокома» теперь единственный акционер, совет директоров компании в конце октября был упразднен.

– В ходе due diligence перед аукционом по продаже 100% акций «Метрокома» вы вели переговоры с потенциальными покупателями, включая «Ростелеком», «Комстар» и «Сумму Телеком». Почему, на ваш взгляд, из почти десятка компаний, заинтересованных в покупке, в аукционе приняли участие лишь две?

– Мне трудно комментировать действия сторонних компаний. Но на мой взгляд, для небольших претендентов сумма в 2 млрд рублей оказалась попросту неподъемной, а у крупных игроков – таких как «Ростелеком» и «Комстар», которые проявляли заметный интерес к покупке нашей компании, – все силы отняла внутренняя реорганизация.

– На конференции Telecom M&A 1 декабря в Москве директор по развитию бизнеса в области слияний и поглощений ОАО «МегаФон» Дмитрий Кононов, отвечая на вопрос о высокой цене, заплаченной за «Метроком», отметил, что премия была уплачена за уникальную инфраструктуру в метрополитене и за то, чтобы «Метроком» не достался конкурентам. А как кажется вам – за что в первую очередь платил «МегаФон»?

– «Метроком» – не только состоявшийся оператор, но и системный интегратор. И цена в 2 млрд рублей отражает не только стоимость волоконно-оптической сети в тоннелях метро (хотя



построить аналогичную ни-
кто не сможет], но и наши
компетенции как системного
интегратора.

**– «ПетерСтар», который
был куплен «МегаФоном»
на месяц раньше, чем
«Метроком», к февралю
2011 года будет присоеди-
нен к материнской компа-
нии и прекратит сущест-
вовать как юридическое
лицо. Определено ли буду-
щее «Метрокома», что бу-
дет с его брендом?**

– В течение всего 2011
года «Метроком» сохранит-
ся как отдельное юриди-
ческое лицо, и о слиянии
с «МегаФоном» речи пока
нет; сохраняется и бренд.
На следующий год уже ут-
верждена стратегия, соглас-
но которой нам нужно макси-
мально приблизить все биз-
нес-процессы к тому, как это
происходит в «МегаФоне».
Мы должны оптимизировать
затраты за счет синергии
с «ПетерСтаром» и «Мега-
Фоном». У «Метрокома» уже
есть бюджет на 2011 год.
Этот бюджет согласован
на уровне Северо-Западного
филиала «МегаФона»,
а до 24 декабря его должен
утвердить совет директоров
ОАО «МегаФон» в Москве.

**– А в 2012 году мож-
но ожидать присоеди-
нения «Метрокома»
к «МегаФону»?**

– Это вопрос к акционе-
рам – как они решат, так
и будет. Мое личное мнение –
сегмент крупных корпора-
тивных клиентов (в кото-
рый входят и госструктуры)
требует особого, индивиду-
ального подхода к обслужи-
ванию, что в большой опе-
раторской компании де-
лать труднее. На мой взгляд,
крупному провайдеру ус-
луг связи выгодно иметь при
себе гибкого оператора, та-
кого как «Метроком».

**– Существует ли «до-
рожная карта» объеди-
нения «Метрокома»
и «ПетерСтара»?**

– Да. К началу второго по-
лугодия 2011 года мы ин-
тегрируем сеть в объеди-
ненную инфраструктуру
«ПетерСтара» и «МегаФона»,
после чего ее мониторинг

и эксплуатация будут осу-
ществляться централизо-
ванно. Запланировано и но-
вое строительство – в об-
щих интересах. В нояб-
ре в «Метроком» пришла
целая команда менед-
жеров из «ПетерСтара»
и «МегаФона», в частнос-
ти, коммерческим дирек-
тором «Метрокома» стала
Юлия Хлюстова, занимаю-
щая аналогичную должнос-
ть в ЗАО «ПетерСтар». И заслу-
га «МегаФона» как акцио-
нера в том, что навязанных

не упрощая, а усложняя
жизнь «Метрокома». Я уве-
рен, что мы и дальше будем
находить общий язык с горо-
дом, участвуя в проектах ад-
министрации города.

**– Текущий год почти за-
вершен. Каковы будут его
итоги для «Метрокома»?**

– Уходящий год ока-
зался достаточно слож-
ным для «Метрокома». Сл-
дует учитывать, что
в 2010 году городские влас-
ти не объявили несколь-

фиксированной связи про-
должали падать весь год, что
не могло не сказаться на на-
ших финансовых показате-
лях. По объективным причи-
нам и технология NGN в со-
ставе наших услуг в полном
объеме заработала лишь не-
давно, хотя мы планирова-
ли сделать это в начале года.
Ну и наконец, мы потеря-
ли часть клиентов, так как
в кризис многие операторы
устремилась в государствен-
ный сектор, пытаясь ниве-
лировать падающие доходы
на коммерческом рынке.

Показатель EBITDA
по итогам 2010 года до-
стигнет у «Метрокома»
140 млн руб. (против
230 млн руб. в 2009 году, –
прим. «Стандарта»).
На 2011 год в бюджете за-
ложен рост выручки на 7%.
С 2011 года мы начинаем
применять учетную поли-
тику по стандартам, приня-
тым в «МегаФоне». Оценка
эффективности нашей де-
ятельности будет также осу-
ществляться по показате-
лям, которые применяет
«МегаФон».

В течение всего 2011 года «Метроком» сохранится как отдельное юридическое лицо»

увольнений не было – все
назначения прошли мягко,
в результате в «Метроком»
пришли молодые и сильные
менеджеры.

**– Что изменится во вза-
имоотношениях «Метро-
кома» с Петербургским мет-
рополитеном и администра-
цией Петербурга в связи
с выходом города из состава
акционеров компании?**

– В целом – ничего. Если
говорить о Петербургском
метрополитене, то, как вы
помните, он был одним из уч-
редителей «Метрокома»,
но еще в 2005 году вы-
шел из состава акционеров,
и с тех пор мы имеем хоро-
шие партнерские отношения.
Хочу отметить, что наши вза-
имоотношения четко регла-
ментированы, ведь метро –
режимный объект, и даже до-
ступ к нашим кабелям явля-
ется целой процедурой.

Что касается взаимоотно-
шений с администрацией
Петербурга, мы начали за-
ниматься системной инте-
грацией и предоставлять ей
эти услуги еще в 1995 году,
задолго до того, как город
стал одним из двух акцио-
неров ЗАО «Метроком». Да
и наша формальная аффи-
лированность с админист-
рацией в прошлом. Она вы-
зывала зависть некото-
рых конкурентов, на деле

ко конкурсов, на которые
мы рассчитывали. Кроме
того, в условиях появле-
ния новых игроков и расту-
щей вследствие этого кон-
куренции тарифы на рынке



Дорогие друзья!

От всей души поздравляем вас
с наступающим Новым годом
и Рождеством Христовым!
Пусть для вас и ваших близких
2011 год станет годом новых
достижений и радостных
событий. Желаем здоровья,
счастья и процветания.

SYRUS
SYSTEMS

syrus.ru
+7 (495) 937 5959

Сто в кубе

Весной 2011 года одна из крупнейших компаний, предоставляющая услуги связи жителям всего Центрального федерального округа – ОАО «ЦентрТелеком» – войдет в состав объединенного оператора, создаваемого на базе ОАО «Ростелеком». О том, как развивается компания, о ключевых стратегических инициативах «ЦентрТелекома» издателю журнала «Стандарт» Ирине ГЛУХОВОЙ рассказал генеральный директор Ваагн МАРТИРОСЯН.



фото: «ЦентрТелеком»

– Как вы оцениваете работу компании в 2010 году?

– Я считаю, что этот год мы завершаем на подъеме: по нашим оценкам, капитализация ОАО «ЦентрТелеком» за год выросла более чем на 64% и в конце декабря превысила \$2 млрд. По предварительным расчетам рост выручки компании за 2010 год составит 9,5%. Я полагаю, что это выше показателя рынка в целом.

По прогнозам аналитиков, объем рынка услуг электросвязи в Центральном федеральном округе (ЦФО) без учета Москвы в 2010 году вырастет по сравнению с 2009 годом на 9% и составит 168,1 млрд руб.

Уходящий год стал для нас еще и годом активной оптимизации и развития активов. В частности, реконструирована сеть в Московской области, которая была одной из самых отсталых. В результате за 11 месяцев 2010 года число наших интернет-пользователей в Подмоскovie выросло почти на 25% и превысило четверть миллиона. Общая монтируемая номерная емкость в регионе на 1 октября составила 1,75 млн линий, а общий уровень цифровизации сети достиг 68,6%. Результатом реконструкции

стал уверенный рост доходов Московского филиала «ЦентрТелекома»: по итогам первых девяти месяцев 2010 года этот показатель увеличился на 17,4% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Утвержденный бюджет доходов филиала на три квартала 2010 года перевыполнен на 7,1%.

– Какие достижения вы могли бы выделить?

– Важным достижением я считаю наведение порядка в системе тарифов. В 2009-2010 годах мы переклЮчили часть номерной емкости Московского филиала на новое оборудование, что позволило перевести абонентов на систему временного учета местных телефонных соединений (СПУС) и повысить качество услуг. К началу октября 2010 года на СПУС было переведено более 1 млн абонентов, то есть более 67%.

Предоставив абонентам возможность выбора между тремя тарифными планами, мы тем самым сократили вероятность их оттока, допустим, на мобильную связь и увеличили выручку, поскольку абоненты, оставшиеся на абонентской системе оплаты, начали приносить вдвое больше доходов. Введение СПУС сделало картину более реалистичной и прозрачной, и мы уже можем управлять процессом, отслеживая количество абонентов разных тарифных планов в динамике. Это позволило нам

существенно упростить работу с Федеральной службой по тарифам (ФСТ) и помогло рассчитать и ввести более эффективную систему индексации тарифов. Например, при расчете тарифов на 2011 год мы сдержанно отнеслись к увеличению абонентской платы, а больше внимания уделили повременному и смешанному тарифам.

Мы много сделали и в области разработки и вывода на рынок новых продуктов и услуг и модернизации существующих. И хотя не все планы выполнены в срок, есть удовлетворенность оттого, что в этой сфере 2010 год стал для нас переломным. Много проектов в заделе, и за ближайшие два года мы сможем полноценно реализовать намеченную стратегию. Важно отметить, что мы изменили подход к предоставлению услуг: если раньше мы ориентировались на домохозяйства, то теперь все чаще звучит слово «персонализация». Это объясняется простой арифметикой: без учета Москвы в ЦФО 10 млн домохозяйств, а живет в них 27 млн жителей, каждый из которых – наш потенциальный клиент. Из этих домохозяйств 6,7 млн – наши клиенты, и мы можем в несколько раз увеличить количество абонентов, если персонализируем услуги. Новая парадигма потребовала от нас не только изменения продуктов, но и существенной модернизации всех информационных систем: необходимо персонализировать биллинг, заказ и активацию услуги и пр. Эта перестройка уже ведется. Это очень важный результат 2010 года: изменение подхода вызвало корректировку планов – как тактических, так и стратегических.

Среди прочих успехов хочу отметить разрешение многолетней ситуации с кодами 495, 498 и 499. По нашей инициативе на этих кодах создана единая зона без междугородной связи, и связь между двумя

субъектами – Москвой и областью – тарифицируется как местная. Это была серьезная социальная задача, и мы решили ее, пойдя навстречу пожеланиям жителей региона, несмотря на то что при сохранении междугородной тарификации мы бы выиграли в выручке.

Еще одним достижением считаю то, что за этот год абонентская база «ЦентрТелекома» по услуге доступа в Интернет выросла на четверть и мы уве-



Бизнес начинается с людей – с того, как они обеспечены, как себя чувствуют, насколько финансово удовлетворены»

ренно заняли первое место среди всех операторов ШПД по числу подключенных абонентов. На основе этого успеха и опыта, полученного при внедрении решений ШПД на базе технологий FTTC (Fiber-To-The-Curb) и ETTN (Ethernet-To-The-Home), мы разработали стратегию «Сто в кубе», которая позволит коренным образом модернизировать инфраструктуру и сервисы.

– Сто в кубе – это миллион чего-то. Имеется в виду трафик или объем хранилищ?

– Нет. «Сто в кубе» – это сборное название, которое родилось из целей стратегии: обеспечить доступ 100% абонентов к Интернету и мультимедиауслугам на скорости до 100 Мбит/с с достижением 100%-ной цифровизации сети. Она будет реализована в три этапа. Первый этап, который уже стартовал и закончится в 2013 году, предусматривает развертывание коврового покрытия в 27 крупнейших городах ЦФО, в которых проживает 44% населения округа. В рамках этого этапа нашей сетью будет охвачено 2,8 млн квартир.

Во время второго этапа, который продлится с 2012 по 2014 год, будет «накрыто» еще 52 города в ЦФО, в том числе 36 городов в Подмосковье. Это еще примерно 1,2 млн квартир. Ковровое покрытие оставшихся 223 городских населенных пунктов и административных центров ЦФО планируется произвести во время третьего этапа реализации стратегии – за 2014-2015 годы. На территории остальных населен-

ных пунктов ЦФО, где в общей сложности проживает менее 3 млн абонентов, планируется обеспечить услуги ШПД по технологиям ADSL, беспроводного доступа, а также VDSL. Таким образом, к концу 2015 года 100% действующих абонентов местной телефонной связи будут доступны качественным услугам ШПД, абонентская база вырастет до 65% емкости АТС, а макро-региональное подразделение ОАО «Ростелеком», которое будет создано в рамках реорганизации холдинга «Связьинвест», станет безусловным лидером в ЦФО в сегменте услуг ШПД.

– А есть внутренние успехи, которые стоит отметить?

– За этот год в компании проделан внушительный объем работ, особенно в области ИТ-инфраструктуры. Завершен очередной этап внедрения ERP-системы Oracle E-Business Suite, который обеспечил централизацию на уровне генеральной дирекции таких функций, как учет расчетов с персоналом, формирование налоговых деклараций по НДС и по налогу на прибыль, учет основных

средств и капитальных вложений, казначейство. Внедрение системы Oracle E-Business Suite в «ЦентрТелеком» стало продолжением развития в компании единых корпоративных бизнес-процессов.

Также завершена первая фаза внедрения CRM-системы на базе решения Amdocs CRM, что позволило добиться прозрачности бизнес-процессов. Если раньше каждый филиал фактически являлся отдельной компанией с отдельными бизнес-процессами, то внедрение CRM позволило создать единые стандарты обслуживания и качества, а также единую базу данных. Мы централизуем многие функции, но не обязательно в Москве: что-то централизуется в Воронеже, а что-то, например, в Туле на основе центров компетенции. К примеру, теперь вместо 17 справочных мы создали на базе Липецкого филиала Единый центр взаимоотношений с клиентами, а вместо нескольких тысяч входящих номеров различных служб на всей территории ЦФО ввели 15 единых номеров под разные службы. В том числе номер в коде 8-800 и короткие номера 153 и 150.

Подобная оптимизация позволила серьезно увеличить производительность труда и, как следствие, значительно увеличить заработную плату. Для наглядности скажу, что в 2006 году средняя заработная плата в компании составляла 8 тыс. руб. в месяц при производительности труда 478 тыс. руб. на человека, а в конце 2010 года эти показатели составили 26 тыс. руб. и 1,5 млн руб. соответственно.

– Очень наглядный пример – пропорциональный рост в три раза. Как это сказалось на условиях труда?

– Безусловно, мы понимаем, что без комфортных, хорошо оборудованных рабочих мест, без эффективной системы мотивации

персонала не будет и хорошего бизнеса. Все-таки бизнес начинается с людей – с того, как они обеспечены, как себя чувствуют, насколько финансово удовлетворены. Поэтому в компании много внимания уделяется условиям труда.

ОАО «ЦентрТелеком» – это тот редкий случай, когда профсоюзная организация и руководство компании успешно сотрудничают и принимают взаимные обязательства. Например, достижение производительности труда в полтора миллиона рублей можно считать примером таких обязательств. Важно понимать, что производительность труда – очень важный показатель, поскольку он характеризует качество организации труда, эффективность и уровень подготовки персонала, качество услуг компании и ее место на рынке. Фактически этот показатель – своеобразная фотография компании.

– Когда летом бушевали пожары, «ЦентрТелеком» принимал участие в восстановительных работах: например, обеспечил связью более 6 тыс. домохозяйств на территории ЦФО. По какой технологии это было сделано?

– Два года назад «ЦентрТелеком» полностью отказался от прокладки медных линий и строительства TDM-станций, а с 2011 года откажется и от строительства Softswitch. Какое-то время существующие программные коммутаторы еще будут использоваться по назначению, затем их функции сократятся до концентраторов, а потом их и вовсе демонтируют.

доступен весь спектр услуг, который мы можем предложить на сети.

– Какое место займет «ЦентрТелеком» в обновленном «Ростелекоме»?

– Мы будем частью большой компании. В зоне нашей ответственности будет весь бизнес объединенного «Ростелекома» на территории Центрального федерального округа.



К концу 2015 года макро-региональное подразделение ОАО «Ростелеком» станет лидером в ЦФО в сегменте услуг ШПД»

Поэтому даже в таких авральных условиях мы действовали в рамках принятой стратегии «Сто в кубе» и везде протянули оптические линии. При этом параллельно решали и другие задачи: например, попутно заходили в другие населенные пункты, а наряду с домами погорельцев обеспечили связью все уцелевшие дома в этих поселках. Теперь жителям населенных пунктов, пострадавших от пожаров,

– Как компания реализует стратегию электронного правительства?

– Генеральным подрядчиком по проекту построения инфраструктуры электронного правительства России как регионального, так и федерального уровня, выступает ОАО «Ростелеком». При этом «ЦентрТелеком» является соисполнителем программы в части строительства телекоммуникационной инфраструктуры, а наша дочерняя компания – ЗАО «ЦентрТелеком Сервис» (ЦТКС) – выступает в качестве нашего партнера и разработчика системы госуслуг регионального уровня: межфункциональной системы электронного взаимодействия.

Мы ведем активную работу с администрациями всех областей ЦФО по заключению тройственных соглашений, где третьей стороной выступает «Ростелеком», – пока мы не единая компания, договор тройственный. Уже подписаны соглашения с администрациями Курской, Белгородской, Липецкой и Тамбовской областей, и скоро к ним присоединятся Ярославская и Тверская.

В ближайшие два месяца договоры будут заключены с администрациями остальных областей, входящих в ЦФО. Это очень

большая работа, необходимая прежде всего для того, чтобы руководители регионов прониклись идеями и поняли выстраиваемую структуру. Сотрудничая с нами, они получают единые стандарты, единое информационное пространство и единое качество. Очень большую роль в проекте играет ЦТКС, занимаясь не только разработкой систем, но и обучением специалистов, которым предстоит с этими системами работать.

– «ЦентрТелеком» запустил социальный проект по обучению пенсионеров новым технологиям. Насколько оправдывает себя эта идея?

– Она себя полностью оправдала, но оказалось, что желающих учиться пенсионеров значительно больше, чем мы в силах пропустить через свои центры обучения. И этот вопрос уже необходимо адресовать, скорее, органам социальной защиты.

Наша инициатива дала возможность, с одной стороны, этим органам переосмыслить свой подход, а с другой – людям старшего поколения почувствовать, что это им по силам. И уже под действием «сарафанного радио» другие также начинают понимать, что они могут освоить компьютер и Интернет, и начинают искать пути обучения.

Главное, что мы сделали, – создали очаги интереса, которые дальше будут притягивать других интересующихся. Этот проект не может длиться бесконечно – он требует огромных затрат, к которым мы пока не готовы, – но есть государство, которому мы показали, что и как можно сделать. При этом мы не снимаем с себя ответственности за такие социальные проекты, как портал и журнал «Веб-грамота».

Мы уже обучили 5 тыс. человек, и это немало. Кроме того, мы планируем организовать в центрах поддержки и обслуживания клиентов регулярные открытые уроки для всех желающих освоить компьютер и Интернет.

Биография

Мартirosян Ваагн Артаваздович родился 8 декабря 1951 г. в городе Тбилиси. В 1974 г. окончил Ереванский политехнический институт по специальности «Автоматика и телемеханика». В 1980 г. окончил аспирантуру Института проблем управления Академии наук и Минприбора СССР.

С 1974 г. по 1977 г. работал инженером, старшим инженером, ведущим инженером в Ереванском отделении Центрального научно-исследовательского института связи (ЦНИИС). С 1980 г. по 1993 г. был начальником лаборатории, начальником научного отдела, первым заместителем начальника Ереванского отделения ЦНИИС. В 1993 г. пришел на «Центральный телеграф» на должность заместителя начальника предприятия по созданию новых технологий. С июня 1995 г. – заместитель генерального директора ОАО «Центральный телеграф» по развитию бизнеса, а с 1997 г. – первый заместитель генерального директора. В 2001-2007 гг. – генеральный директор ОАО «Центральный телеграф». С июня 2007 г. – генеральный директор ОАО «ЦентрТелеком».

Мастер связи. Заслуженный работник связи. Награжден медалью «За трудовую доблесть». Женат, две дочери.

Практический год «Связьинвеста»

Ирина ГЛУХОВА

В 2010 году реорганизация холдинга «Связьинвест» из декларативной плоскости перешла в практическую область. По масштабу, значимости и продолжительности эта реорганизация затмевает все остальные события отрасли. Даже отставка генерального директора «Связьинвеста» Евгения Юрченко в сентябре, на фоне которой рынок переживал за будущее реорганизации, никак не повлияла на ход процесса. В октябре холдинг возглавил Вадим Семенов, и уже к концу февраля 2011 года ликвидация межрегиональных компаний связи и обмен акций МРК на акции «Ростелекома» будут завершены, а на российском телекоммуникационном рынке появится единая компания национального масштаба.

Поворотная точка реорганизации датируется 19 февраля 2010 года: совет директоров «Связьинвеста» единогласно рекомендовал своим представителям на акционерных собраниях «дочек», которые состоялись в этот день, голосовать за реорганизацию. Для координации и контроля за ходом реформы «Связьинвест» в 2009 году создал управляющий

комитет. Примерно в те же сроки был создан и координационный совет – неформальный орган, призванный обеспечить соблюдение прав миноритарных акционеров в ходе реорганизации.

Форму реорганизации государство одобрило еще в 2009 году: 29 мая Правительственная комиссия по транспорту и связи во главе с вице-премьером Сергеем Ивановым

приняла концепцию реформирования холдинга «Связьинвест» на базе ОАО «Ростелеком», а 2 декабря эта же комиссия утвердила план-график реформы «Связьинвеста». В рамках стратегии государство отказалось от идеи приватизации активов госхолдинга и решило создать национального телекоммуникационного лидера, объединив все семь МРК («ЦентрТелеком»,

СЗТ, «ВолгаТелеком», ЮТК, «Уралсвязьинформ», «Сибирьтелеком», «Дальсвязь» вместе с присоединенным ОАО «Сахателеком»), а также 100%-ную «дочку» «Связьинвеста» ОАО «Дагсвязьинформ» на базе ОАО «Ростелеком».

Цена обмена

В конце апреля – начале мая 2010 года прошли советы директоров всех дочерних компаний «Связьинвеста», участвующих в реформировании, где участники заседаний высказались за объединение, одобрили коэффициенты обмена акций операторов на бумаги объединенного «Ростелекома», рассчитанные компанией Ernst & Young. Акционеры, несогласные с реорганизацией, получили возможность продать бумаги. Цены выкупа акций также были утверждены на советах директоров (см. Табл. 1).

Едва обменные курсы были оглашены, появились недовольные миноритарии, от лица которых выступил советник по макроэкономическим вопросам ЗАО «Корпорация ФНДС» и зам-председателя совета директоров ОАО «Дальсвязь» Михаил Кобищанов. Группа миноритариев была

Таблица 1. Коэффициенты конвертации акций МРК в обыкновенные акции ОАО «Ростелеком» и цена выкупа акций МРК

Наименование присоединяемых обществ	Количество именных бездокументарных акций присоединяемых обществ, конвертируемое в одну обыкновенную именную бездокументарную акцию ОАО «Ростелеком»		Цена выкупа акций у акционеров, несогласных с присоединением к ОАО «Ростелеком» за одну обыкновенную и одну привилегированную акцию МРК, руб.
	обыкновенных	привилегированных	
ОАО «ЦентрТелеком»	3,867	4,920	22,30
ОАО «Сибирьтелеком»	46,537	59,374	1,85
ОАО «Дальсвязь»	0,939	1,195	91,81
ОАО «ВолгаТелеком»	0,891	1,134	96,74
ОАО «Северо-Западный Телеком»	4,102	5,220	21,01
ОАО «Уралсвязьинформ»	87,341	111,602	0,98
ОАО «Южная телекоммуникационная компания»	19,378	24,648	4,45
ОАО «Дагсвязьинформ»	1,795	2,284	44,11

Источник: данные МРК, ОАО «Связьинвест»

недовольна оценкой акций и пыталась собрать 25% голосов, чтобы воспрепятствовать утверждению договора о присоединении к «Ростелекому», несмотря на то что справедливость оценки стоимости акций МРК подтвердил инвестиционный банк Morgan Stanley. Одобрив условия реформы холдинга и Ассоциация по защите прав инвесторов (АПИ), представляющая миноритариев в советах директоров «дочек» «Связьинвеста». Она рекомендовала миноритарным акционерам голосовать за присоединение к «Ростелекому». Биржевые аналитики также были уверены в справедливости итоговых коэффициентов обмена акций для всех МРК, отмечая при этом, что даже если недовольные этой оценкой миноритарии дальневосточной МРК заблокируют присоединение к «Ростелекому», процесс создания национального оператора уже не остановить. Это стало понятно в июне 2010 года, когда акционеры всех семи межрегиональных компаний и ОАО «Ростелеком» на годовых собраниях подавляющим большинством голосов поддержали присоединение к «Ростелекому».

Восемь годовых собраний прошли всего за три недели: первым – 5 июня – со-

Таблица 2. **Количество участников годовых собраний акционеров «дочек» «Связьинвеста» и доля голосов, отданных за реорганизацию МРК в форме присоединения к ОАО «Ростелеком»**

Компания	Дата проведения годового собрания акционеров (июнь 2010 года)	Доля обыкновенных и привилегированных* акций, владельцы которых приняли участие в собрании, %	Количество участников собрания, проголосовавших за реорганизацию, % акций
ОАО «ВолгаТелеком»	21	64,34	92,68
ОАО «Дальсвязь»	28	73,74	85,05
ОАО «Северо-Западный Телеком»	19	68,19	91,11
ОАО «Сибирьтелеком»	5	59,78	91,82
ОАО «Уралсвязьинформ»	23	70,68	97,86
ОАО «ЦентрТелеком»	25	84,62	99,11
ОАО «Южная телекоммуникационная компания»	16	79,94	98,61
ОАО «Ростелеком»	26	73,5	97,2

* При решении вопроса о реорганизации общества владельцы привилегированных акций приобретают право голоса

Источник: данные МРК, ОАО «Связьинвест»

стоялось собрание акционеров «Сибирьтелекома», а закрыла этот спринтерский забег 28 июня «Дальсвязь». В среднем в собраниях приняли участие владельцы 72% уставного капитала каждой из компаний; самая низкая явка была в ОАО «Сибирьтелеком» (на собрание пришли владельцы 59,78% уставного капитала), а самая высокая – в ОАО «ЦентрТелеком» (84,62%). В соответствии с законом «Об акционерных обществах» и уставами компаний при решении вопросов о реорганизации

и ликвидации общества владелец привилегированной акции обретает право голоса. При этом решение о реорганизации должно быть принято не менее чем тремя четвертями голосов акционеров, принимающих участие в собрании. Этот 75%-ный порог был преодолен на всех восьми собраниях с большим запасом: из МРК рекорд поставили акционеры «ЦентрТелекома», отдавшие за реорганизацию в форме присоединения к «Ростелекому» 99,11% голосов, а минимальный показатель – в ОАО

«Дальсвязь» – составил 85,05% голосов. Впереди было еще одно собрание акционеров компании, которая должна влиться в «Ростелеком», – ОАО «Дагсвязьинформ». Изначально оно было назначено на 17 июня, но не состоялось из-за отсутствия кворума. Однако на повторном собрании, прошедшем 26 июля, «Дагсвязьинформ» опередил всех «дочек» «Связьинвеста»: в голосовании приняли участие 92,4% акционеров, из них за присоединение к «Ростелекому» высказались 99,7%.

Таблица 3. **Затраты межрегиональных компаний связи на выкуп акций у миноритариев, голосовавших против реорганизации, либо не участвовавших в голосовании**

Компания	Дата выкупа	Количество выкупленных акций		К выкупу, % от общего числа акций, представивших право голоса	Средства, направленные на выкуп, руб.	Средства, направленные на выкуп, % балансовой стоимости чистых активов	% выкупа от обыкновенных акций Ростелекома после конвертации
		обыкновенных	привилегированных				
ОАО «Сибирьтелеком»	19.08.2010	162 730 114	659 255 026	5,16	1 520 674 174,00	8,13%	0,50
ОАО «Южная телекоммуникационная компания»	01.09.2010	18 391 113	68 377 772	2,21	386 121 538,25	2,10%	0,13
ОАО «Северо-Западный Телеком»	02.09.2010	5 437 821	46 981 226	4,63	1 101 324 177,47	3,12%	0,35
ОАО «ВолгаТелеком»	06.09.2010	3 450 386	21 978 733	7,75	2 460 012 972,06	8,77%	0,79
ОАО «Уралсвязьинформ»	08.09.2010	214 854 899	500 334 220	1,78	700 885 336,62	2,42%	0,24
ОАО «ЦентрТелеком»	08.09.2010	8 639 034	49 353 047	2,76	1 293 223 406,30	4,54%	0,42
ОАО «Дальсвязь»	13.09.2010	616 493	8 581 639	7,26	844 480 498,92	8,09%	0,27
ОАО «Дагсвязьинформ»	08.10.2010	3 116	105 780	1,29	4 803 402,56	1,37%	0,002
ОАО «Ростелеком»	09.09.2010	151 113	70 041 903	7,23	6 051 339 909,36	10%	
ИТОГО		414 205 103	1 424 970 336		14 362 865 415,54		2,68

Источник: данные МРК, ОАО «Связьинвест»

Финишная прямая

После получения корпоративных одобрений начался следующий этап реорганизации, связанный с интеграцией бизнесов МРК и «Ростелекома» и разработкой стратегии объединенной компании в области корпоративного управления, бухгалтерского учета, финансового менеджмента, технической политики, маркетинга, слияний и поглощений.

Акционеры, проголосовавшие за присоединение, смогут обменять бумаги МРК на акции объединенного оператора в феврале 2011 года. После этого планируется делистинг всех МРК. Владелец акций, проголосовавшим против присоединения или неголосовавшим, был предложен выкуп бумаг. Меньше чем за месяц, с 19 августа по 9 сентября 2010 года, восемь компаний – участниц объединения в полном объеме выполнили обязательства по выкупу ценных бумаг, предъявленных акционерами в рамках текущей реорганизации.

Процедура потребовала от МРК и «Ростелекома» более 14 млрд руб. В результате у «несогласных» выкуплено 2,68% обыкновенных акций объединенной компании. Этот процент говорит об уверенности абсолютного большинства миноритарных акционеров в перспективах объединенного «Ростелекома».

Межрегиональные компании связи выкупили у миноритариев от 2% до 8% уставного капитала. Больше всех – 2,46 млрд руб. – получили теперь уже бывшие акционеры ОАО «ВолгаТелеком»: высказались против или не участвовали в голосовании по вопросу реорганизации и предъявили к выкупу акции держатели 7,75% уставного капитала компании. Меньше всех на выкуп акций потратило ОАО «Южная телекоммуникационная компания» (ЮТК): в общей сложности оператор направил на выплаты миноритариям чуть более 386 млн руб., или 2,21% от стоимости чистых активов компании.

По закону «Об акционерных обществах» на выкуп собственных бумаг компания может направить не более 10% стоимости чистых активов. Предельно возможного по закону уровня выплат не достигла ни одна МРК (см. Табл. 3). Зато миноритарии «Ростелекома», не подержавшие реорганизацию, предъявили требования к выкупу на сумму, превышающую установленную законом. По данным оператора, на конец марта 2010 года стоимость чистых активов «Ростелекома» составляла 60,513 млрд руб., значит, согласно закону компания могла направить на выкуп акций максимум 6,05 млрд руб. «Ростелеком» же получил от миноритариев требования на выкуп акций на общую сумму 7,63 млрд руб. Правда, в итоге юристы «Ростелекома» забраковали по формальным причинам заявки на 320 млн руб., и компания выкупила не все акции, потратив на эту процедуру максимально возможные 6,05 млрд руб.

На следующий день после выкупа происходило закрытие реестра акционеров МРК для получения промежуточных дивидендов за девять месяцев. О решении выплатить дивиденды по результатам девяти месяцев 2010 финансового года акционерам, проголосовавшим за реорганизацию в форме присоединения к ОАО «Ростелеком», руководство ОАО «Связьинвест» объявило еще в мае 2010 года, а в течение октября-ноября во всех МРК и «Ростелекоме» прошли внеочередные собрания акционеров в форме заочного голосования, на которых акционеры приняли решение о выплате дивидендов по результатам девяти месяцев 2010 финансового года. Это бонус тем, кто поверил в будущее единого оператора и не стал предъявлять акции к выкупу. Процедура потребует от межрегиональных компаний связи и «Ростелекома» более 7 млрд руб. – таков уровень совокупной платы за лояльность акционеров.

28 – 29 АПРЕЛЯ 2011

Стамбул • Турция

Гостиница «Хилтон Стамбул»

10-я ЮБИЛЕЙНАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА-ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ПО ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯМ И IT-ТЕХНОЛОГИЯМ
ДЛЯ ТУРЦИИ, КАСПИЙСКОГО И ЧЕРНОМОРСКОГО
РЕГИОНОВ, ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ И РОССИИ

www.caspiantelecoms.com

caspian
CONFERENCE & SHOWCASE
telecoms



Организаторы:



ITE Moscow LLC
Елена Кочергина
Директор проекта

Тел.: +7 495 935 7350#4123
Факс: +7 495 935 7351
E-mail: kochergina@ite-expo.ru



ITE Turkey/EUF
Ажеля Барактар
Менеджер проекта

Тел.: +90 212 291 8310
Факс: +90 212 240 4381
E-mail: acelyab@ite-turkey.com



ITECA CASPIAN
Рена Абулалыбова
Менеджер проекта

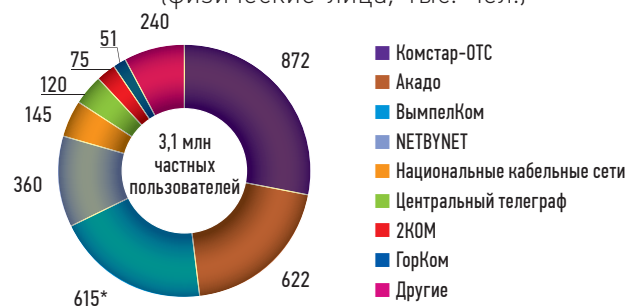
Тел.: +994 12 4474774
Факс: +994 12 4478558
E-mail: telecoms@iteca.az

Борьба за «широкую полосу»

Анна ШУМИЦКАЯ

Количество частных абонентов широкополосного доступа в Интернет (ШПД) в России по итогам сентября 2010 года достигло 14,1 млн человек, что на 33% превысило показатели аналогичного периода прошлого года. При этом совокупная абонентская база российских провайдеров продолжает расти в основном за счет регионов.

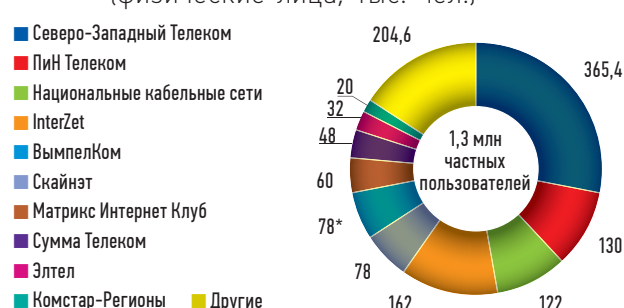
Абоненты ШПД в Москве (итоги трех кварталов 2010 года)
(физические лица, тыс. чел.)



* С учетом юридических и физических лиц

Источник: СТАНДАРТ

Абоненты ШПД в Петербурге (итоги трех кварталов 2010 года)
(физические лица, тыс. чел.)



* С учетом юридических и физических лиц

Источник: СТАНДАРТ

Представленные рейтинги отражают расстановку сил на рынках ШПД Москвы, Петербурга и регионов России. Если сопоставить консолидированные данные, то крупнейшим участником российского рынка ШПД, как и в прошлом году, является ОАО «Связьинвест». Общее количество абонентов государственного холдинга превышает отметку 6 млн. Второе и третье места разделили между собой ОАО «Комстар-ОТС», принадлежащее группе МТС, и ОАО «ВымпелКом». Среди альтернативных провайдеров очень близко к конкурентам ЗАО «ЭР-Телеком». От тройки лидеров его отделяет около 10 тыс. пользователей.

ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) присутствует в 110 городах России. В этом году МТС закрыла

сделки по приобретению таких компаний, как «Комстар-ОТС», ЗАО «Евротел», ЗАО «Мультирегион», а также телекоммуникационных активов в Пензе и Ярославле. Весь операторский бизнес в регионах передан в управление компании «Комстар-Регионы». В следующем году МТС намерена продолжить региональную экспансию.

Укрепить позиции на Северо-Западе желает «ВымпелКом». Он ведет переговоры о покупке InterZet, одного из крупнейших петербургских интернет-провайдеров (под торговой маркой InterZet предоставляют услуги связи три компании: ООО «Перспектива», ООО «Простор» и ООО «ЗЭТ-Телеком»). Сделка позволила бы «ВымпелКому» подняться с четвертого места на второе по количеству подписчиков в Петербурге.

Абоненты ШПД в регионах России (итоги трех кварталов 2010 года)
(физические лица, тыс. чел.)



* С учетом юридических и физических лиц

Источник: СТАНДАРТ

COMNEWS

СТАНДАРТ ТЕХНО

Служебные связи

Зоопарк
коммуникаций

Точка зрения

Анатомия спроса

72

74

76

ФОТО: WWW.DREAMSTIME.COM



Рынок США и стран Европы уже давно перенасыщен решениями для построения корпоративных систем связи, поэтому их производители проявляют повышенный интерес к развивающимся государствам, в том числе и к России. Однако продвижению новых технологий на российском рынке препятствует его специфика: наличие двух больших групп потребителей с принципиально разными требованиями к средствам связи, повсеместное использование разрозненных средств коммуникаций, а также низкий уровень развития сетевой инфраструктуры в регионах.

Данила Шеповальников,
редактор раздела «Стандарт-ТЕХНО»

Зоопарк коммуникаций

Александр КАЛИГИН

Корпоративная инфраструктура связи большинства российских компаний представляет собой «зоопарк» разрозненных систем, основанных на различных технологиях. Единственный способ заставить все это работать централизованно заключается в использовании так называемых гибридных решений.

Под гибридными решениями традиционно подразумевается совмещение IP- и TDM-технологий в рамках единой системы корпоративной связи. По словам Сергея Рубинова, старшего системного архитектора департамента корпоративных решений компании Huawei Technologies, «зоопарк» средств корпоративной связи – вполне допустимое явление, при условии, что он поддерживает стандартные способы установления и завершения сеансов связи H.323 или SIP, благодаря которым его можно объединить в единую инфраструктуру. Дальнейшую модернизацию таких «зоопарков» можно выполнять, последовательно заменяя устаревающие офисные учрежденческие АТС на современные гибридные системы IP-телефонии с учетом выбранной корпоративной стратегии.

По опыту Александра Василенко, директора по продажам в России и СНГ компании Siemens Enterprise Communications, применение гибридных решений уместно, прежде всего, в крупных компаниях, инфраструктура которых уже включает в себя как аналоговые, так и IP-системы. В таком случае замена всего аналогового оборудования на IP-системы чаще всего экономически неоправдана. Гораздо эффективнее перевести на IP только определенные сервисы для определенных категорий пользователей: например, на предприятии имеет смысл использовать IP-телефонию для всех сотрудников, потому что она позволяет расширить возможности коммуникаций, тогда как людям, работающим на станках в цехах, достаточно возможностей аналогового телефона. При этом необходимо отдавать себе отчет в том, что перегрузка гибридной системы конвертерами TDM-IP и IP-TDM существенно увеличивает ее стоимость и снижает надежность. В случае же когда вся телефония или система коммуникаций создается полностью с нуля, участники рынка настоятельно рекомендуют применять «чистые» IP-решения. По словам Сергея Татарского, руководителя отдела IP-технологий ЗАО «Северен-Телеком», их проще поддерживать, обслуживать и масштабировать.

Позвони мне по IP

Предубеждение, что IP-телефония – дешевый и некачественный способ связи, сложилось в России в начале 2000-х годов, из-за отсутствия нормативной базы в этой области, регулирующей качество услуг, а также из-за низкого уровня развития IP-инфраструктуры. Однако стоимость организации телефонной связи по IP в купе с затратами

Прогноз роста уровня проникновения IP-телефонии в российских компаниях



Источник: СТАНДАРТ

LG-Ericsson Wireless SOHO

Мини-АТС W-SOHO разработана компанией LG-Ericsson с учетом требований малого бизнеса: она поддерживает три городские линии и девять внутренних абонентов. В состав решения входит базовая станция LWS-BS, беспроводной системный телефон DECT LWS-WK,

фото: LG-Ericsson



а также DECT-аппараты GDC-400HM и GDC-450H. Новинка поддерживает наиболее используемые сервисы офисных АТС. При поступлении вызова на дисплеях терминалов системы отображается информация о вызывающем абоненте. Для запуска мини-АТС достаточно просто включить ее, без дополнительной настройки конфигурации.

УСЛУГИ СВЯЗИ НА ЛЮБОЙ ВКУС



Oyster Telecom привык удовлетворять самые разнообразные потребности самых взыскательных клиентов, поэтому нам действительно есть, что предложить. Если ваш девиз «всё лучшее сразу», значит вы один из тех, с кем мы привыкли сотрудничать – активные и амбициозные выбирают Oyster Telecom, ведь мы предлагаем услуги связи на любой вкус.



+7 (812) 601 07 05
WWW.OYSTER-TELECOM.RU

на поддержку IP-инфраструктуры создают предпосылки для того, чтобы корпоративная IP-телефония постепенно отвоевывала позиции у традиционной. По оценке Сергея Татарского из компании «Северен-Телеком», тренд сегодняшнего дня – постепенный уход клиентов от TDM и внедрение IP-телефонии в качестве фундамента корпоративной связи.

Популяризации систем корпоративной связи, полностью построенных на IP-технологиях, препятствует низкий уровень проникновения широкополосного доступа в Интернет. Даже в Москве, по данным «Стандарта», он немногим превышает 70%, а в целом по России, согласно отчету Advanced Communications & Media, на 1 октября 2010 года его значение колеблется в пределах 25-27,2%. «Российская инфраструктура еще не достигла уровня использования «чистых» IP-решений без резервирования каналов связи посредством традиционной телефонии, поэтому мы предлагаем заказчикам IP-АТС, обладающие возможностью работать с различными каналами связи», – поясняет Николай Школьников, руководитель отдела маркетинга и продаж АТС ООО «Панасоник РУС».

Основной объем продаж систем корпоративной связи приходится на крупнейшие российские города, включая Москву и Петербург, тогда как на периферии спрос на них стремится к нулю. По оценке Николая Школьников, многие руководители региональных компаний попросту не заинтересованы во вложении средств в модернизацию уже существующих средств коммуникаций. Из-за недоразвитости инфраструктуры связи в большинстве регионов страны внедрение новых технологий в системы коммуникаций для большинства компаний экономически нецелесообразно: именно поэтому в регионах до сих пор в ходу морально устаревшее оборудование, в частности, аналоговые АТС.

Игра в гляделки

Долгое время системы видеоконференцсвязи (ВКС) воспринимались на российском рынке исключительно как дорогостоящие имиджевые «игрушки». Однако в 2010 году в сознании корпоративных заказчиков произошел позитивный перелом, во многом благодаря обострению конкуренции между аппаратными ВКС-решениями и интернет-приложениями. По словам Александра Коротаева, директора по развитию продуктов и управлению проектами компании Aastra Europe AG, первоначально корпоративные системы видеоконференцсвязи создавались как элементы оснащения переговорных комнат для топ-менеджмента крупных компаний, а все производимое ВКС-оборудование было ориентировано именно на такое применение. Однако популяризация интернет-видеосервисов, таких как Skype и Google Talk, доступных для любого владельца ПК с доступом в глобальную сеть, подхлестнула развитие аппаратных решений для ВКС. При этом поставщики таких решений не рассматривают интернет-компании как конкурентов в корпоративном сегменте. «Проблемы конкуренции со Skype для нас не существует», – сообщил Александр Василенко из компании Siemens Enterprise Communications. По его мнению, Skype – отличная технология для персонального использования, но для крупной корпорации его возможностей и функционала недостаточно. Однако Роман Чернега, генеральный директор ООО «Объединенные Сети» (Oyster Telecom), сомневается в востребованности корпоративных систем видеоконференцсвязи стоимостью от \$30 тыс. и выше. По его оценке, в России существуют лишь единицы компаний, способных оправдать такие высокие затраты наличием разветвленной филиальной сети и потребностью в большом количестве удаленных совещаний. При этом те, у кого такие потребности есть, уже давно сделали выбор.

В каких технологических направлениях в ближайшие



Роман Чернега,
генеральный директор
ООО «Объединенные Сети»
(Oyster Telecom):

«Очевидный тренд – вынос всех вычислительных задач для корпоративной связи в облако. В России к этому пока не пришли: компании активно рекламируют дата-центры, но при этом не спешат подписывать с клиентами SLA, строго регламентирующий качество сервисов»



Сергей Рубинов,
старший системный архитектор
департамента корпоративных решений
компании Huawei Technologies:
«Основное развитие в ближайшие 5-10 лет получат системы, интегрирующие корпоративные ПК с традиционными сервисами IP-телефонии и видеоконференций. Их преимущество заключается в дополнительных возможностях для работы с информацией, благодаря которым можно не только провести переговоры, но и выпустить совместный документ»



Сергей Татарский,
руководитель отдела IP-технологий
ЗАО «Северен-Телеком»:
«Я ожидаю дальнейшее развитие IP-телефонии, видеосвязи, интеллектуальных систем связи, а также интеграцию телефонов и компьютеров в единое абонентское устройство»



Наши крылья
для ваших высот

Лицензии №41600, 48142, 48143,
48144, 48145, 50096, 909753, 909754
Республика

+7 (812) 740-70-70

www.severen.ru

СЕВЕРЕН
ТЕЛЕКОМ

будут развиваться системы корпоративной связи несколько лет?



все фото: СТАНДАРТ

Александр Коротаев,
директор по развитию продуктов
и управлению проектами компании
Aastra Europe AG:
«Системы, построенные на TDM-
решениях, больше не развивают-
ся, а только дополняются. При этом
наблюдается тенденция к сниже-
нию темпов развития IP-телефонии,
на фоне которой набирает обороты
пока что не до конца стандартизиро-
ванная технология SIP. Но как только
все SIP-оборудование станет совме-
стимым и единообразным, технологию
IP ожидает участь TDM»

Александр Василенко,
директор по продажам в России
и СНГ компании Siemens Enterprise
Communications:
«Ключевая тенденция – развитие те-
лефонии и унифицированных ком-
муникаций как сервиса, в том чис-
ле облачного. Телефония или уни-
фицированные коммуникации могут
быть организованы так же, как и дру-
гие сервисы на базе облачной инф-
раструктуры дата-центра. Еще одна
тенденция – рост уровня проникно-
вения IP-технологий во все сегменты
рынка связи»

Николай Школьников,
руководитель отдела маркетинга
и продаж АТС ООО «Панасоник РУС»:
«Россия с небольшим отставани-
ем повторяет мировую практику пе-
рехода корпоративной телефонии
с аппаратных на программные ре-
шения. На рынке появляется все
больше новых продуктов, направ-
ленных на оптимизацию бизнес-про-
цессов посредством ПО, в том чис-
ле на базе систем связи. Также я уве-
рен, что в ближайшие годы основная
доля продаж АТС будет приходиться
на IP-АТС»

Анатомия спроса

Александр КАЛИГИН

Все потребители систем корпоративной связи в России делятся на две большие группы: коммерческие и государственные. Каждая из них, по сути, представляет собой отдельный рынок с уникальными требованиями к оборудованию и технологиям.

По словам Александра Василенко, директора по продажам компании Siemens Enterprise Communications в России и СНГ, для представителей государственного сегмента определяющим моментом при выборе решений для организации связи являются такие факторы, как наличие локального производства, отраслевая сертификация решения и сертификаты на информационно-безопасное исполнение. К таким заказчикам также относятся и стратегически важные госактивы, как ОАО «Газпром», ОАО «Сбербанк России» и ОАО «Российские железные дороги». В государственном сегменте до сих пор наиболее распространены традиционные TDM-решения, поскольку такие заказчики консервативно подходят к созданию и наполнению коммуникационной инфраструктуры, правда, некоторые государственные организации уже разворачивают новые IP-системы.

Коммерческий сегмент более открыт для новых технологий. Для него, по оценке Александра Коротаяева из компании Aastra Europe AG (официальное представительство Aastra Technologies Limited на рынке России и стран СНГ), характерно использование современных решений в области корпоративной связи, включающих в себя как голосовые, так и видео-приложения. По мнению Александра

Коротаяева, наиболее перспективными потребителями систем связи в России выступает именно малый бизнес, так как крупных заказчиков на рынке не много и, как правило, их потребности в области корпоративных коммуникаций уже удовлетворены. Благодаря этому технологии, которые раньше предлагались только крупным заказчикам, постепенно адаптируются производителями для малого и среднего бизнеса. В частности, видеоконференцсвязь, долгое время считавшаяся в корпоративном сегменте прерогативой исключительно больших компаний, за счет снижения стоимости видеорешений все чаще внедряется в бизнес-процессы малых и средних предприятий. Роман Чернега из компании «Объединенные Сети» (Oyster Telecom) убежден, что организация корпоративной связи для каждого коммерческого предприятия требует индивидуального подхода. Тем более что заказчикам обычно требуется не какой-то конкретный продукт, а решение, адаптированное под их потребности, даже если оно кажется исполнителю неудобным. «Например, на современных IP-телефонах есть кнопка перевода звонка, но некоторые клиенты все равно просят нас настроить эту функцию по старинке, путем набора дополнительного номера и нажатия «решетки», просто потому, что

они к этому привыкли», — комментирует Роман Чернега.

Место встречи изменить

По оценке Александра Василенко из компании Siemens Enterprise Communications, в коммерческом сегменте российского рынка растет интерес к унифицированным коммуникациям, поскольку у заказчиков появилось понимание того, что это решение повышает эффективность работы сотрудников. Чтобы связаться друг с другом, абоненты зачастую вынуждены использовать различные терминалы — мобильные и фиксированные телефоны, ноутбуки и стационарные ПК с установленными на них приложениями Skype, ICQ и т. д. Унифицированные коммуникации позволяют связываться не с устройствами, а с конкретным абонентом, благодаря тому, что звонок переводится непосредственно на тот терминал, который он использует. Однако Роман Чернега из Oyster Telecom подчеркивает, что пока такие решения внедряются гораздо медленнее, чем того бы хотелось их производителям, да и комплексных предложений на рынке мало. Одним из стимулов для дальнейшей популяризации унифицированных коммуникаций может стать рост количества мобильных сотрудников, которые большую часть времени проводят за пределами офиса. ©

Aastra 6739i

Новый настольный SIP-терминал с цветным сенсорным экраном, оснащенный встроенными адаптерами Bluetooth и Gigabit Ethernet. Особенностью устройства является интуитивно понятный интерфейс и навигационные меню. Терминал



поддерживает технологию Hi-Q, которая объединена с широкополосной телефонной трубкой и спикерфоном. Устройство разработано для работы как с собственными IP-системами Aastra, так и с SIP-совместимыми IP-системами других производителей. В терминале 6739i возможно выбрать для общения как обычную телефонную трубку, так и проводную или беспроводную гарнитуру.

Дата
Название
Место
Организаторы
Контакты

6-9 января

Международная выставка электроники International CES 2011
США, Лас-Вегас
Consuming Electronic Association
Тел. +1 301 694-5243

24-27 января

Customer Experience Management in Telecoms
Великобритания, Лондон, Le Méridien Piccadilly
IQRС
Тел. +1 800 882-8684

24-27 января

Interconnection World Forum
Великобритания, Лондон, Radisson Blu Portman Hotel
IIR Telecoms & Technology
Тел. +44 0 20 7017-7483

25 января

Семинар «Нормативно-правовое регулирование использования радиочастотного спектра (РЧС)»
Россия, Москва, зал «Савва Морозов» гостиницы «Метрополь»
Организатор НОУ «Резонанс»
Тел. +7 495 692-1312

1-3 февраля

XIII Международная выставка и конференция CSTB 2011
Россия, Москва, выставочный центр «Крокус Экспо», павильон 1, залы 1, 2, 3
«Мидэкспо»
Тел. +7 495 737-7479

1-3 февраля

Выставка компьютерных и ТВ радиосистем и информационных технологий ISE Integrated Systems Europe 2011
Нидерланды, Амстердам
Integrated Systems Events LLC
Тел. + 44 0 779 669-2383

2-3 февраля

VERKOSTO 2011
Финляндия, Тампере, Tampere Exhibition and Sports Centre
Tampere Trade Fairs Ltd.
Тел. + 7 358 207 70-1214

2 февраля

Национальная премия «Большая цифра»
Россия, Москва, выставочный центр «Крокус Сити»
«Мидэкспо»
Тел. +7 495 737-7479

2-4 февраля

4G Wireless Evolution Conference
США, Майами (Флорида)
Crossfire Consulting Corp.
Тел. +1 914 302-2900

7 февраля

Юбилейный Национальный форум информационной безопасности
Россия, Москва, здание правительства Москвы
Оргкомитет «Инфофорум»
Тел. +7 495 609-6785

8-9 февраля

XI Международный форум iFin 2011 «Электронные финансовые услуги и технологии в России»
Россия, Москва, гостиница «Рэдиссон САС Славянская»
Интернет-портал iFin.ru
Тел. +7 495 229-8502

9-10 февраля

FTTH Conference 2011
Италия, Милан
FTTH Council Europe
Тел. +43 699 1908-1622

14-17 февраля

GSMA's Mobile World Congress 2011
Испания, Барселона
GSM Association
Тел. +34 93 274-6373

15-16 февраля

II Международная конференция «Проблемы модернизации телекоммуникационной инфраструктуры России и внедрение перспективных радиотехнологий»
Россия, Москва, конференц-зал гостиницы «Метрополь»
Организатор НОУ «Резонанс» при участии ФГУП НИИР
Тел. +7 495 692-1312

15-17 февраля

Cable Congress 2011
Швейцария, Люцерн
Cable Europe
Тел. +44 0 20 7017-4246

15-17 февраля

Международная выставка видеотехнологий и телевидения BVE 2011
Великобритания, Лондон
Emap
Тел. +020 7728-4597

15-18 февраля

Технологии безопасности
Россия, Москва
Reed Exhibitions и «Гротек»
Тел. +7 495 937-6861

16-18 февраля

Nano Tech
Япония, Токио
CS Convention Design, Inc
Тел. +81 3 3219-3567

18 февраля

Телекоммуникационное оборудование в России
Россия, Москва
Российский Бизнес Форум
Тел. +44 207 183-7190

23-26 февраля

IT-Expo
Украина, Киев
Премьер Экспо (Украина),
ITE Group Plc (Великобритания)
Тел. +38 044 496-8645

Уточнение к приложению ноябрьского номера журнала «Стандарт» № 11(94) «Беспроводной широкополосный доступ в РФ»: Центр специальной связи и информации ФСО России в Пермском крае оказывает услугу беспроводного широкополосного доступа органам государственной власти субъекта Федерации в порядке, определенном законодательством Российской Федерации.

СТАНДАРТ



В октябре 2010 года журналу
исполнилось 10 ЛЕТ



Открыта подписка
на 2011 год

107140, Москва
Верхняя Красносельская ул., д. 2/1, стр. 1, оф. 428
Тел. (495) 933-5483

191186, Санкт-Петербург
Казанская ул., д. 11, оф. 2
Тел. (812) 600-2030

реклама

www.comnews.ru
info@comnews.ru

Издание зарегистрировано
в Министерстве РФ по делам печати,
телерадиовещания и средств массовых
коммуникаций.

Свидетельство ПИ № 77-26396
от 01 декабря 2006 г.

Учредитель и издатель
Издательская группа ComNews
ООО «КомНьюс Групп»

РЕДАКЦИЯ

главный редактор Леонид Коник
издатель Ирина Глухова
выпускающий редактор
Ксения Прудникова
заместитель главного редактора
Алексей Ефименко
корреспонденты Александр Калигин,
Екатерина Лаштун, Дмитрий Петровский,
Олег Синча, Данила Шеповальников,
Анна Шумицкая
дизайн и верстка Олег Башкин,
Александр Шаров
фотограф Александр Фомкин
фото на обложку www.dreamstime.com

РЕКЛАМА

Лилия Забирова, Ольга Лазарева,
Анна Федосина, Елена Шкоропад

ИНФОСПОНСОРСТВО

Максут Жафяров

КАЛЕНДАРЬ ВЫСТАВОК

Ольга Егорова

РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Сергей Болдырев

Отпечатано в типографии

«ПремиумПресс»,
Санкт-Петербург, ул. Оптиков, 4
Тираж 10 000 экземпляров

Запрещается воспроизводить, сохранять
в любой поисковой системе, передавать
электронные, твердые или любые другие
копии материалов «Стандарта»
полностью или частично
без письменного разрешения издателя.

При использовании информации
ссылка на «Стандарт» обязательна.
Ответственность за содержание
рекламных объявлений несет
рекламодатель.

107140, Москва, Верхняя
Красносельская ул., д. 2/1, стр. 1
Тел. +7(495) 933-5483, 933-5485

191186, Санкт-Петербург,
Казанская ул., д. 11, пом. 2
Тел. +7(812) 314-6656, 600-2030

E-mail: info@comnews.ru

Ваши замечания, пожелания, идеи,
пожалуйста, направляйте
по адресам редакции или по нашему
электронному адресу
info@comnews.ru

Электронная версия журнала:

<http://www.comnews.ru>

© 000 «КомНьюс Групп», 2010

**Оформление подписки на журнал «СТАНДАРТ»
на нашем сайте: <http://www.comnews.ru/podpiska>**

**Оформить подписку на журнал «СТАНДАРТ»
можно через партнеров Издательской Группы ComNews**

1. КАТАЛОГ АГЕНТСТВА «РОСПЕЧАТЬ», ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС 11015

Оплата наличными во всех почтовых отделениях РФ

Оплата по безналичному расчету:

- центральная группа подписки, Москва, тел. +7 (495) 623-2189
- центральная группа подписки, Санкт-Петербург, тел. +7 (812) 751-1088
- для других городов РФ оформление подписки с оплатой по безналичному расчету осуществляется через центральную группу подписки вашего города. Контакты уточняйте в любом местном отделении Почты России.

2. «ИНТЕРПОЧТА»

Тел. +7(495) 500-00-60 или www.interpochta.ru

3. КАТАЛОГ «ИНФОРМНАУКА» – ПОДПИСКА ЗА РУБЕЖОМ

Тел. +7 (495) 787-3873 или www.informnauka.com

4. ЗАО «ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ЛИТЕРАТУРЫ «ОРИКОН-М»

Тел. +7 (495) 937-4959/58

5. ГРУППА КОМПАНИЙ «УРАЛ-ПРЕСС»:

Москва

ул. Нижняя Масловка, 11-13
Тел. +7 (495) 789-8636
E-mail: moscow@ural-press.ru

Екатеринбург

ул. Мамина-Сибиряка, 130
Тел. +7 (343) 262-6543
(многоканальный)
E-mail: info@ural-press.ru

Представительства «Урал-Пресс» за рубежом:

ФРГ

13581, Berlin Seeburger Strasse 87
Тел. +49 30 351-05-203
Waldemar Besler
E-mail: frg@ural-press.ru

Казахстан

Петропавловск, ул. Токсан Би, 35, офис 4
Тел. +7 (152) 42-6873
Семигулина Ольга
E-mail: kazakhstan@ural-press.ru

Полный список представительств ГК «Урал-Пресс» www.ural-press.ru

6. ЗАО «МК-ПЕРИОДИКА»

Тел. +7 (495) 672-7042
Факс +7 (495) 306-3757
E-mail: export@periodicals.ru

7. СТОИМОСТЬ ПОДПИСКИ И ЗАКАЗ НОМЕРОВ ЖУРНАЛА В РЕДАКЦИИ

Стоимость оформления подписки на журнал «Стандарт»
через агентство «Роспечать» составляет 900 рублей за полугодие.

Стоимость подписки в других агентствах уточняйте по указанным телефонам.

Вы можете заказать любой номер журнала «Стандарт»
(при наличии остатка) с доставкой.
Стоимость журнала – 150 рублей. Стоимость доставки – 150 рублей.

Заказ можно сделать по телефонам
+7 (495) 933-5483, +7 (495) 933-5485
Сергей Болдырев
E-mail sr@comnews.ru

ТРИНАДЦАТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ

CSTB' 2011

1-3 февраля, Москва, Крокус Экспо



Рождение новых технологий

КАБЕЛЬНОЕ И СПУТНИКОВОЕ ТВ, ЦИФРОВОЕ ЭФИРНОЕ ТВ, IPTV, HDTV, 3DTV
BROADBAND, МОБИЛЬНОЕ ТВ, КОНТЕНТ, УСЛУГИ ОПЕРАТОРОВ МУЛЬТИСЕРВИСНЫХ СЕТЕЙ,
СПУТНИКОВАЯ СВЯЗЬ

www.cstb.ru

Организаторы:



ТВ-партнер:



При поддержке:



Генеральный
информационный
партнер:



Секции конференции
при содействии:



Генеральный
медиа-партнер:



Золотой спонсор:



Генеральный
интернет-партнер:



Официальное
мультимедийное агентство:



Отраслевой
медиа-партнер:



РЕКЛАМА

ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ

13^я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ

CSTB' 2011

Время работы:

1 февраля – с 11:00 до 18:00

2-3 февраля – с 10:00 до 18:00

ВНИМАНИЕ! Предварительная регистрация на посещение
выставки на сайте www.cstb.ru

Проезд: от станции метро «Мякинино» - 3 мин. пешком

За дополнительной информацией обращайтесь по тел.: +7 (495) 737-74-79, факс: +7 (495) 737-68-45

1-3 февраля 2011

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Павильон 1, залы 1, 2, 3

В программе:

- Международная Конференция CSTB'2011
- World Content Show'2011
- Уникальная экспозиция ТВ каналов
- Вторая Национальная Премия «Большая Цифра»

www.cstb.ru

Стандарт

ПОЛНЫЙ КОНТРОЛЬ СЕТЕЙ ETHERNET/IP

Компания **SYRUS SYSTEMS** предлагает широкий ассортимент контрольно-измерительных приборов и систем, необходимых для оптимального построения и развития телекоммуникационных сетей Ethernet/IP, а также для максимизации приносимого ими дохода. Имея глубокие знания и богатый практический опыт, специалисты компании помогают заказчикам эффективно решать разнообразные задачи по тестированию этих телекоммуникационных сетей нового поколения на всех этапах их жизненного цикла:

- Проверка физической среды передачи с целью определения её пригодности для высокоскоростной передачи информации
- Подтверждение рабочих характеристик сетевого оборудования
- Проверка возможностей предоставления сетевых услуг и оценка качественных показателей обслуживания с точки зрения конечного пользователя до запуска сети в эксплуатацию
- Приёмо-сдаточные испытания сети
- Техническое обслуживание действующей сети, диагностика и быстрая локализация неполадок в её работе

Одним из самых перспективных тестовых решений, поставляемых компанией **SYRUS SYSTEMS**, является разработанная специалистами компании система «Рентген для IP-сетей», которая обеспечивает непрерывный мониторинг важнейших показателей функционирования телекоммуникационной сети Ethernet/IP, долговременный сбор статистических данных по её работе в масштабах всей сети и экспертный анализ собранной информации.

