Пятница, 24 апреля 2009 года №74 (№4129 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9-24 являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года Распространяются только в составе газеты

09117
4 601865 000257

Коммерсантъ Восток России

ТЕЛЕКОМ

redcom

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

9 ВЕЩЕЙ, НА КОТОРЫЕ СПОСОБЕН ТОЛЬКО ОН

redcom

ГОРОДСКОЙ ТЕЛЕФОН ОТ REDCOM — ЭТО ГАРАНТИРОВАННАЯ СВЯЗЬ ПО ОПТОВОЛОКОННОЙ СЕТИ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ. ТО, ЧТО МОЖЕТ ОН — НЕДОСТУПНО ДРУГОМУ:

«Коммандос» — пожалуй то слово: или ты успеешь, или тебя успеют. Важно работать быстро.

СОЗДАВАТЬ ГРУППЫ СРЕДИ СОТРУДНИКОВ, в том числе в разных частях города. Набор и переключение звонка внутри группы по короткому номеру.

Если вы поменяли номер телефона, значит вы переехали. Но если вы не поменяли номер телефона, это не значит, что вы не переехали.

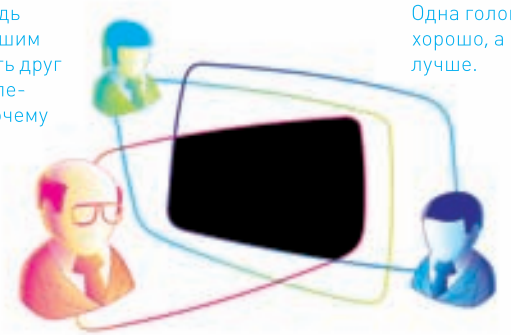
СОХРАНИТЬ ВАШ ГОРОДСКОЙ НОМЕР при переезде в новое здание.

Звонок переходит к одному, к другому, пока не возьмут. Сразу у всех не звонит.

ПОСТРОИТЬ СИСТЕМУ ОБЗВОНА ВНУТРИ ГРУППЫ: входящие звонки на один телефон, на телефоны в заданной очередности, любая другая комбинация.

Когда-нибудь станет хорошим тоном видеть друг друга по телефону. Так почему не теперь?..

УСТАНОВИТЬ ВИДЕОТЕЛЕФОНЫ, так как оптоволоконная сеть позволяет передавать изображение.



Одна голова хорошо, а шесть лучше.

КОНФЕРЕНЦ-СВЯЗЬ: одновременное соединение до 64-х номеров городских, мобильных, международных.

Некоторые партнеры думают, что я не вылезаю из офиса, а я там почти не бываю.

ПЕРЕВОДИТЬ ВХОДЯЩИЕ НА ЛЮБОЙ НОМЕР: городской, мобильный, международный — не кладя трубки. Автоматическая переадресация.

Каждый считает, что его звонок самый важный — так и есть.

ОДНОВРЕМЕННО СОВЕРШАТЬ ВХОДЯЩИЕ И ИСХОДЯЩИЕ ЗВОНКИ со всех телефонов группы.

Решить проблему в обход проблемы — это талант или тактика ведения дела?

ОПЕРАТИВНО ВОССТАНОВИТЬ СВЯЗЬ ПРИ ПОВРЕЖДЕНИИ КАБЕЛЯ. Телефонная компания по звонку изменит маршрут сигнала в обход обрыва.

Если проблему может решить другой специалист, я не стану тратить на нее свое время.

ИСПОЛЬЗОВАТЬ «ВИРТУАЛЬНУЮ АТС» REDCOM, которая позволяет оперативно устанавливать дополнительные линии для рабочих мест или новые городские номера.

«ВИРТУАЛЬНАЯ АТС» — ТО, БЛАГОДАРЯ ЧЕМУ УСТАНОВКА И ЭКСПЛУАТАЦИЯ ГОРОДСКОГО ТЕЛЕФОНА REDCOM УДОБНА И НЕДОРОГА

ПРОСТО ПОДКЛЮЧИТЬ

Не нужно покупать и обслуживать офисную АТС. Абоненту для подключения не требуется никакого оборудования. Телефонная компания подводит провода к рабочим местам, дальше всем управляет Виртуальная АТС Redcom, которая поддерживает все основные функции самой современной офисной АТС, но устраняет все сложности подключения и эксплуатации для абонента.

ПРОСТО УПРАВЛЯТЬ УСЛУГАМИ

Подключать/отключать услуги для каждого телефона можно нажатием кнопки на телефоне или звонком оператору, который вносит изменения незамедлительно. Не надо ехать в офис телефонной компании, не надо наращивать мощность оборудования. Даже подключение дополнительных номеров — дело одного часа и одного звонка оператору.

РЕКЛАМА

ул. Карла Маркса, 74
тел.: 45-00-45, **факс:** 45-00-44

МАРИЯ НЕЧИПОРУК,
РЕДАКТОР „Ъ-ТЕЛЕКОМ“

ЦЕНА СВЯЗИ

Рынок телекоммуникаций оказался менее подверженным негативному влиянию мирового экономического кризиса. Операторы уверены, что связь относится к таким услугам, от которых люди откажутся в последнюю очередь: например, можно отложить покупку машины, но вот телефонная связь и ежедневное получение почты и новостей стали насущной потребностью активных людей.

Более того, по оценкам операторов, в период кризиса люди даже больше стали проводить время в сети: одни ищут через интернет работу, другие меняют жилье и т.п. При этом требования, предъявляемые потребителями к техническим характеристикам услуги предоставления доступа в интернет, все время растут. Примечательно, что наряду с повышением скорости доступа стоимость услуги остается прежней, а иногда даже снижается.

В сегменте услуг сотовой связи кризис проявился более явно. Девальвация рубля на 40% с октября 2008 года заставляет представителей «большой тройки» прилагать большие усилия для сохранения стоимости связи. Впрочем, по прогнозам экспертов, в период мирового финансового кризиса наиболее устойчивыми отраслями будут сотовая связь наряду с клиринговыми услугами.

redcom

ПО ШИРОКОЙ ПОЛОСЕ

В БЛИЖАЙШИЕ ГОД-ДВА ХАБАРОВСКИЙ РЫНОК ШИРОКОПОЛОСНОГО ДОСТУПА (ШПД) В ИНТЕРНЕТ ОЖИДАЕТ РОСТ. ВЕДУЩИЕ ИГРОКИ РЫНКА ПРИСТУПИЛИ К РАЗВЕРТЫВАНИЮ НОВЫХ СЕТЕЙ, С БОЛЕЕ ВЫСОКИМИ СКОРОСТНЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ И ПРОПУСКНЫМИ СПОСОБНОСТЯМИ. ОДНАКО ПРИ ТОМ, ЧТО СПРОС У НАСЕЛЕНИЯ НА УСЛУГИ ШПД ОСТАЕТСЯ ДОСТАТОЧНО ВЫСОКИМ, ВОЗМОЖНОСТИ ОПЕРАТОРОВ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ СЕТЕЙ СЕГОДНЯ ОГРАНИЧЕНЫ ИЗ-ЗА ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА. ПАВЕЛ УСОВ

МЕДНЫЙ БУМ Рынок предоставления услуг ШПД на Дальнем Востоке растет быстрыми темпами. Так, по данным службы ООО «Яндекс», при том, что в среднем в федеральных округах проникновение интернета в 2008 году составляло 24,5%, в ДФО оно было самым высоким — 29,8%.

Согласно статистике, только в Хабаровском крае и ЕАО число подключений к всемирной сети за прошлый год увеличилось почти два раза — на 35 тыс. клиентов (включая население и юрлиц). Доходы операторов от оказания данного вида услуг достигли 605 млн руб. При этом 96,5% рынка интернет-доступа приходилось на проводной ШПД.

«Пока услуги беспроводного доступа в интернет не составляют какой-либо серьезной конкуренции. Радиоэфир — достаточно ограниченный ресурс. Не везде есть зоны уверенного приема сигнала, кроме того, если принимать услуги цифрового телевидения, каких-то других сервисов, требовательных к полосе пропускания, передача по радиочастотным каналам, во всяком случае с существующими сегодня технологиями беспроводного доступа, еще недостаточного качества», — говорит начальник отдела продаж ЗАО «Рэдком–Интернет» Андрей Сегренев.

Впрочем, участники рынка отмечают неплохое продвижение услуг доступа в интернет, реализованного по каналам связи нового поколения 3G, которую предлагают операторы мобильной связи. В частности, в ЕАО только с октября по декабрь прошлого года «Вымпелком» подключил к своей сети по данной технологии 1,6 тыс. абонентов.

Большинство абонентов проводного ШПД имеют доступ в сеть по медному телефонному кабелю — на базе технологии типа DSL. В данном сегменте рынка доминирующее положение занимает ОАО «Дальсвязь», которому только в Хабаровске принадлежит порядка 75% всей сети городской телефонии. Как сообщил заместитель директора Хабаровского филиала компании по развитию бизнеса Сергей Фоменко, если в 2005 году у оператора насчитывалось 3,8 тыс. абонентов, подключенных к DSL-линии, то в 2006-м их было 14,2 тыс., в 2007-м — 36,8 тыс., а в 2008-м – 66,7 тыс. «В 2009 году мы перешагнем стотысячный рубеж. Абонентская база интернет-пользователей по филиалу превысит 106 тыс. человек», — прогнозирует он.

При этом ARPU (ежемесячный платеж абонента за услуги) у «Дальсвязи» по сравнению с другими операторами один из меньших. На конец 2008 года он равнялся 793 руб. У ООО ТК «Востоктелеком» этот показатель был 836 руб., ЗАО «Рэдком–Интернет» — 908 млн руб., «ТТК - Дальний Восток» (ТТК-ДВ; региональное предприятие группы компаний ТТК) — 930 руб., ООО «СЦС Совинтел» (до недавнего времени работал под маркой «Голден Телеком», теперь под брэндом «Билайн») — 944 руб., ООО «Эквант» — 1200 руб.

«„Дальсвязь“ — массовый оператор, и в ряде районов Хабаровска присутствует только эта компания. Но с развитием бизнеса конкурентов, использующих более современные технологии, у компании наблюдается отток абонентов, в частности, по безлимитным тарифам. Пользователи „Дальсвязи“ со временем сталкиваются с тем, что скорости ШПД по технологии DSL во много раз ниже, чем это заявлено оператором», — отметили в одной из операторских компаний.

Впрочем, говорит Сергей Фоменко, «Дальсвязь» с целью увеличения пропускной способности периодически производит модернизацию каналов передачи данных. «Работа идет в зависимости от нагрузки на сеть по конкретным направлениям. Смотрим по статистике загрузки каналов, как только она превышает 80%, начинается расширение полосы. Так, внешняя полоса пропускания у нас была увеличена почти в три раза», — пояснил менеджер. Кроме того, добавил он, компания намерена сконцентрировать внимание на сервисной поддержке абонентов.

Однако, признают участники рынка, технология DSL к настоящему времени подошла к своим техническим пределам: она ограничена по скоростным характеристикам, по пропуску больших объемов трафика.

Согласно исследованию, проведенному ООО «Яндекс», фондом «Общественное мнение» и компанией Ru-Center, в целом услуги интернет-связи на Дальнем Востоке отличаются низкими скоростями по сравнению с остальной частью России. По данным на конец 2008 года, наиболее распространенная скорость доступа к ресурсам всемирной сети в Благовещенске и Хабаровске составляла 128 Кбит/с, во Владивостоке — 256 Кбит/с, тогда как, например, в Калининграде — 384 Кбит/с, Ростове-на-Дону — 512 Кбит/с, Новосибирске — 1024 Кбит/с.

По словам директора хабаровского филиала ООО «СЦС Совинтел» Олега Кулунчакова, данные результаты свидетельствуют о том, что на Дальнем Востоке превалируют еще старые технологии интернет-доступа. Однако через год-два картина должна серьезно измениться.

ОПЕРАТОРЫ НАБИРАЮТ СКОРОСТЬ Операторы понимают, что активных пользователей интернета возможности технологии DSL удовлетворить уже не могут, и делают ставку на подключение абонентов по отдельным оптоволоконным каналам связи, скорости по которым намного выше. «За последние четыре-пять лет скорости в интернет выросли просто в разы, но растут и запросы. Если раньше казалось, что 128 Кбит/с, скорость по выделенному каналу, — предел мечтаний, то сейчас 2–4 Мбит/с для клиентов мало, особенно если абонент постоянно связан по работе с интернетом, с какими-то on-line приложениями. Пропускная способность для него играет очень большую роль, и операторы стремятся учитывать эти потребности», — говорит Андрей Сегренев.

По словам менеджера, «Рэдком» одним из первых на хабаровском рынке ШПД начал организовывать домовые сети по технологии Ethernet, позволяющие предлагать не только скоростной доступ в интернет, но и бесплатно обмениваться информацией в пределах дома на больших скоростях (до 100 Мбит/с). Для построения локальной сети оператор выбрал решение Cisco E-FTTB (Ethernet Fiber to the Building — Ethernet-оптоволокно до дома). С этой технологией «Рэдком» стал заходить преимущественно в новостройки. Такая политика, отмечают в компании, позволяет ей уверенно себя чувствовать, в то время как на рынок выходят федеральные брэнды.

«У других операторов, как, например, „Голден Телеком“, „Транстелеком“, несколько иная политика — они заходят в уже давно заселенные дома. Их потенциал развития — DSL-абоненты», — считает маркетолог «Рэдком–Интернет» Оксана Пенская.

«Заходить в новостройки возможно, и даже можно еще на этапе строительства договориться с застройщиками о телефонизации, интернетизации дома. Но есть риски, связанные с заселенностью дома. Кроме того, пока он будет сдан, заселен — отдача вложенных средств отсрочится. К тому же в Хабаровске есть жилые постройки, где еще нет оптоволоконных операторов, работающих на оптических сетях, хотя случаи пересечения операторских компаний в одних и тех же домах уже не редки, и второму оператору, как правило, заходить сложнее», — отмечает заместитель коммерческого директора по розничным продажам ТТК-ДВ Николай Ситнов.

Наиболее масштабный проект по развертыванию в Хабаровске домовых оптоволоконных сетей стартовал в прошлом году у «Голден Телекома». Здесь оператор применил технологию FTTB (Fiber to the Building). «С точки зрения физического построения сетей тут нет сильных различий от техно-

РИСУНОК НА ОБЛОЖКЕ СЕРГЕЯ МИХЕЕВ

логии Ethernet. Но на момент, когда выбирался этот проект, данное решение, наверное, было самым дешевым. А раз меньше затраты на технологию, строительство, значит и для клиентов тарифная политика будет совершенно другая», — рассказывает Олег Кулунчаков.

В настоящее время, говорит менеджер, ШПД под маркой «Билайн» доступен жителям Хабаровска в более чем 800 домах. Сейчас «Совинтел» по сравнению с другими операторами, располагающими оптоволоконными сетями, имеет самую большую площадь покрытия в городе. Его присутствием фактически полностью охвачен Северный микрорайон, немалая часть Железнодорожного района, Южного округа, Первого микрорайона и др. Правда, конкуренты указывают на то, что оператор из-за начавшейся интеграции «Голден Телекома» и «Вымпелкома» (как известно, сотовая компания приобрела 100% «СЦС Совинтел») замедлил темпы охвата абонентов. Один из участников рынка в разговоре с „Ъ-Телеком" предположил, что средства, которые предусматривались оператором на ШПД, были перенаправлены на сеть 3G — на то, что было приоритетнее для «Вымпелкома».

Впрочем, Олег Кулунчаков это предположение опроверг, наоборот, в интеграции с «Вымпелкомом» он видит синергетический эффект. «Развитие услуг ШПД уже под брэндом „Билайн" является приоритетным направлением для „материнской" компании. Процесс расширения нашего покрытия в городе будет продолжаться, в частности, в этом году мы будем „закрывать" Центральный район», — проинформировал директор филиала.

Не менее амбициозные планы есть у «Дальсвязи». В мае 2009 года компания приступает к созданию сети MetroEthernet в Хабаровске, Комсомольске-на-Амуре, Биробиджане. Только на первом этапе строительства, по данным „Ъ-Телеком", инвестиции составят около 220 млн руб. В Хабаровске оператор начнет строить сеть по технологии MetroEthernet с Первого микрорайона и поселка Горького, в последующем охватывая и другие районы города. На полную реализацию проекта уйдет несколько лет.

«С внедрением технологии MetroEthernet скорость передачи данных возрастет в разы по сравнению с тем, что сейчас имеют абоненты, подключенные к DSL-линии, — медная инфраструктура дает все-таки о себе знать. Хотя мы и от старой технологии отказываться не будем, ведь далеко не у всех есть потребности закачивать большие объемы информации, немало таких, кто раз в день заходит в интернет, чтобы только проверить электронную почту», — уточнил Сергей Фоменко.

В конце апреля — начале мая приступить к оказанию услуг доступа в интернет по оптоволоконным каналам планирует компания ТТК-ДВ. Магистральный оператор (через сеть ТТК проходит значительный объем телефонных звонков, интернет-трафика обслуживаемых им операторских компаний) в августе прошлого года вышел на розничный рынок Хабаровска, предложив услуги ШПД по технологии DSL для физлиц — абонентам АТС Дальневосточной железной дороги. Несколько позже ТТК приступил к строительству Ethernet-сети, и к настоящему моменту оптоволокно проложено в 250 жилых домах Хабаровска.

«С приходом таких федеральных компаний, как ТТК, „Ростелеком", которые ранее были только магистральными операторами, конкуренция на местном рынке обострится. Тем не менее и у них есть свои сложности, — считает Андрей Сегренев. — Оказание услуг, связанных с передачей данных по магистральным каналам, — это определенный вид бизнеса. В случае с городскими коммуникациями ситуация иная — здесь нужно большое количество небольших телекоммуникационных узлов, чтобы можно было предоставлять ШПД по всем районам. Но недостаточный опыт работы на розничном рынке может с ними сыграть злую шутку. Затраты на эксплуатацию линий связи и оборудования, которые компании получат уже сейчас, могут достаточно долго не покрываться доходами от предоставления услуг. Более того, конкуренты так или иначе будут корректировать свои ценовые стратегии, не желая терять существующую абонентскую базу, на которую и рассчитывают активно входящие на рынок игроки».

«ФИЗИКИ» ИДУТ МИМО КРИЗИСА Однако в планы операторов вносит коррективы финансовый кризис, ведь строительство оптоволоконных сетей требует немалых затрат. Сегодня в среднем подключение одного 100-квартирного здания по Ethernet-технологии обходится оператору в 150–170 тыс. руб. При условии, что пользователей ШПД в доме 8–10%, вложения окупят себя через четыре-пять лет.

В большинстве компаний отмечают, что в первую очередь столкнулись с проблемой доступности банковских кредитов, необходимых на расширение своего присутствия. «Мы планировали строить сеть как за счет оборотных, так и заемных средств, сейчас приходится развиваться только за счет собственных. Кроме того, мы столкнулись с беспорядком в плане установления цен владельцами инфраструктуры, зданий. Несмотря на стремление администрации Хабаровска содействовать развитию интернет-проникновения в городе, далеко не все разделяют ее взгляды. Существуют, например, ТСЖ, запрашивающие по 15 тыс. руб. ежемесячно за возможность оказывать услуги членам этого ТСЖ — жильцам обычного дома. Есть большая разница и в установлении платежей различными МУПами. При этом традиционные операторы, как правило, ничего не платят. Это еще более удорожает и так недешевое строительство в новых финансовых реалиях», — говорит Николай Ситнов.

В хабаровском филиале «СЦС Совинтел» отмечают, что несмотря на кризис продолжат строить линию ШПД, но уже не такими темпами, как в прошлом году. У оператора подготовлен проект строительства сетей в Комсомольске-на-Амуре и Биробиджане, но когда это произойдет, в компании не уточняют. «Чтобы зайти, к примеру, в Комсомольск, нужны большие средства. Завести оптику в 10–15 домов, подключить 100–200 пользователей и ждать следующей очереди — нас такой подход не устраивает, это будет для нас убыточно. В городе надо ведь сразу закрывать большую площадь, тогда это оправданно финансово. Других вариантов у нас нет», — подчеркнул Олег Кулунчаков.

При этом, свидетельствуют операторы, сам финансовый кризис пока никак не повлияли на спрос со стороны населения. По словам маркетолога «Рэдкома» Оксаны Пенской, связь относится к таким услугам, от которых люди откажутся в последнюю очередь. «Можно не купить машину, отложить поездку в отпуск, но отказаться от каждодневного получения почты, просмотра новостей, от телефонной связи — пока тяжеловато», — говорит она. А Олег Кулунчаков утверждает, что в период кризиса люди даже больше стали проводить время в сети: одни ищут через интернет работу, другие меняют жилье, кто-то через информационно-поисковые системы консультируется по каким-то вопросам и т.п.

Несколько иная ситуация с юридическими лицами. В «Рэдкоме» констатируют снижение спроса на бизнес-рынке. Организации, говорят там, уже начали сокращать свои издержки, в городе открывается меньше офисов. Как следствие, рост рынка услуг ШПД здесь несколько приостановился. Однако корпоративные клиенты не стали для операторов менее привлекательными. По словам Николая Ситнова, сегодня в среднем юридическое лицо из числа среднего и малого бизнеса в месяц приносит доход, сопоставимый с доходом, получаемым за подключении пяти физлиц. Отсюда и острая борьба за таких клиентов.

«Наверное, в каждом более-менее крупном бизнес-центре можно насчитать с десяток компаний, кто продает услуги ШПД. Если „физики" создают в домовых сетях комьюнити, играют, меняются информацией, и чем больше у оператора сеть, тем она более привлекательна, то юрлицам в данном случае все равно. Им важно, чтобы была гарантированная и качественная связь без сбоев и неполадок. Таких клиентов можно привлекать повышением скорости и снижением платежа. Организация хорошо считает деньги, верстает на год бюджет, и если у нее есть возможность сэкономить, то почему этим не воспользоваться? Тем более если клиент не использует все ресурсы, канал загружен не полностью, он ищет более выгодное предложение», — отмечает заместитель коммерческого директора ТТК-ДВ.

Собственно, о снижении стоимости услуг как для физических, так и юридических лиц заявляют многие операторы. Тем более, согласно тому же исследованию «Яндекса», интернет на Дальнем Востоке остается самым дорогим в стране. Так, по итогам 2008 года, безлимитный тарифный план со скоростью передачи данных 512 Кбит/с абонентам в Благовещенске обходился в среднем в 2700 руб. ежемесячно, в Хабаровске — 1750 руб., во Владивостоке — 1515 руб. Для сравнения: средняя стоимость аналогичной услуги в других крупных городах России, не считая Москвы и Санкт-Петербурга, составляла 1050 руб.

В начале текущего года о снижении тарифов на услуги ШПД объявили, в частности, телефонные компании «Востоктелеком» и «Дальсвязь». «В настоящее время идет тенденция снижения стоимости мегабайта. В феврале „Дальсвязью" в соответствии с новыми тарифными планами цена включенного трафика снижена от 42% до 56%. Для абонента это довольно ощутимо», — сказал Сергей Фоменко.

В «Рэдкоме» говорят о соблюдении баланса цены и качества предоставляемых услуг. «Конечно, пользователям хочется получать услуги максимально дешевые. В то же время компании немаловажно удержать тот технологический уровень, который необходим для оптимального функционирования сети. Естественно для поддержания этого уровня нужны деньги. Но мы стараемся гибко подходить к тарифным планам, ориентируемся на цены наших конкурентов и стараемся, как минимум, выглядеть не хуже их по цене», — пояснил Андрей Сегренев.

Другие игроки прогнозируют, что в недалеком будущем преимуществом оператора будет все же не ценовой, а технологический аспект. «Если абонент нашего конкурента переходит к нам, гораздо интереснее, чтобы он платил те же самые деньги, но за предлагаемый нами больший сервис Так, например, с 1 мая мы повышаем вдвое скорости на всех безлимитных тарифах для физических лиц», — отметил Николай Ситнов. ■

redcom

МНИМЫЙ СВЯЗНОЙ

ДО КОНЦА ГОДА В РОССИИ МОГУТ ЗАРАБОТАТЬ ВИРТУАЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ СОТОВОЙ СВЯЗИ. ТАКИМИ УСЛУГАМИ ПОЛЬЗУЮТСЯ ОКОЛО 90 МЛН АБОНЕНТОВ ПО ВСЕМУ МИРУ. НО В РОССИИ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДО СИХ ПОР НЕ ПРЕДУСМОТРЕНА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ. ИСПРАВИТЬ ЭТО ГОТОВЯТСЯ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ. АННА БАЛАШОВА

Mobile Virtual Network Operator (MVNO) — оператор, который продает услуги мобильной связи под своей торговой маркой, не обладая при этом собственной сетью и используя сеть так называемого хост-оператора. Как правило, они ориентированы на работу с узкими сегментами рынка, например той или иной национальной диаспорой, представителями нетрадиционной сексуальной ориентации, клиентами другого своего бизнеса и т.д. Как правило, крупным операторам такие узкие сегменты неинтересны ввиду большей сложности по привлечению, поэтому они не видят в MVNO конкурентов. А за счет продажи своих неиспользуемых мощностей хост-операторы получают дополнительный доход.

Первые такие операторы появились в Западной Европе и США в конце 1990-х годов. Аналитики Informa Telecoms & Media оценивают общую абонентскую базу MVNO по всему миру по итогам 2008 года в 90 млн клиентов. В 2009 году, по их ожиданиям, она превысит 100 млн, а к 2013 году достигнет 150 млн абонентов.

Наибольшее распространение MVNO получили в Германии, Голландии, Франции, Бельгии, Австралии и США, уточняют эксперты. Причем там для MVNO созданы специальные условия: федеральная комиссия по связи США требует, чтобы операторы сетей соблюдали запрет на дискриминацию при работе с перепродавцами, в том числе виртуальными операторами. В Европе с 2003 года действует специальная конвенция, требующая от операторов, занимающих существенную долю рынка, не ограничивать доступ к своим сетям другим компаниям.

ЛЕД ТРОНУЛСЯ Первые попытки создания MVNO в России предпринимались еще десять лет назад. В 1999 году «Корбина Телеком» начала предоставлять услуги сотовой связи на основе сети DAMPS компании «Вымпелком». Затем компания выкупила подразделение DAMPS целиком. Позже проект свернули, так как стандарт DAMPS морально устарел и стремительно терял популярность.

В профильном министерстве говорили о необходимости соответствующих изменений в законодательстве на протяжении нескольких лет, но дело сдвинулось с мертвой точки совсем недавно. Осенью прошлого года Минкомсвязи собрало научно-технический совет для разработки законодательных изменений. Туда пригласили все заинтересованные стороны. К концу года совет разработал проект приказа «Об особенностях лицензирования деятельности по оказанию услуг подвижной радиотелефонной связи», позже его подписал министр связи и массовых коммуникаций России Игорь Щеголев. В приказе прописаны требования к компаниям, желающим получить лицензию виртуального сотового оператора — MVNO. Предполагается, что таким компаниям необходимо будет представить в лицензирующий орган схему построения сети, согласованную с операторами, на чьих сетях намерен работать соискатель. Кроме того, как рассказали представители компаний, участвующих в обсуждении проекта, необходимо будет организовать собственную систему коммутации, биллинг и т.д. По подсчету акционера европейского MVNO «Effortel-Европа» Михаила Сусова, в России для входа на рынок MVNO потребуются «серьезные капитальные затраты»: мультисервисная платформа примерно на 1 млн абонентов обойдется в €6–8 млн, а расходы на коммутацию — в $20–70 в пересчете на одного клиента.

MNVO С ДИСКОНТОМ В марте приказ Минкомсвязи зарегистрировал Минюст. Для полной легализации виртуальных операторов в России потребуется еще ряд изменений в законодательстве. По оценке участников рынка связи, первые лицензированные отечественные MVNO могут заработать уже в конце 2009 года. Эксперты отмечают, что текущие изменения в законодательстве, касающиеся виртуальных операторов, не обязывают основных владельцев сотовых мощностей в России (операторов «большой тройки») пускать в свою сеть виртуальных коллег, а ранее все три компании заявляли, что у них нет свободных емкостей, которые они могли бы отдавать в аренду MVNO. Впрочем, и здесь произошли подвижки. В начале марта «МегаФон» объявил о запуске своего MVNO «Просто для общения». Проект позиционируется как отдельное направление: под виртуального оператора выделен собственный федеральный код нумерации (929), собственный биллинг, офис обслуживания и служба поддержки абонентов. Шаг навстречу MVNO недавно сделала и МТС. В конце прошлого года компания совместно с ритейлером Auchan запустила тарифное предложение «А-Мобайл».

«В отличие от других стран, появление виртуальных операторов в России совпало с кризисом,— напоминает Максим Савватин из iKS-Consulting.— У нас, скорее всего, они будут делать ставку на минимальную стоимость услуг и преференции для абонентов внутри сети». Эксперты верят, что МТС, «Вымпелком» и «МегаФон» станут более лояльны к модели MVNO, когда построят основную часть 3G-сетей: с помощью виртуальных партнеров они смогут быстрее окупить затраты на их строительство. ■

ТО, ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ о СПО

В последнее время всё больше и больше слышно разговоров о свободном программном обеспечении, но в реальности, кроме разговоров, лишь немногие решают отказаться от привычных всем «окон». И как показывает практика, организации, решившиеся на переход, как правило, после непродолжительной «ломки» вспоминают о прошлом как о страшном сне.

Свободное Программное Обеспечение (СПО), а точнее, программное обеспечение с открытым исходным кодом, это такое ПО, которое разрешено использовать, распространять и модифицировать любому желающему. Единственным условием, как правило, является одно — доступность исходных кодов в свободном доступе и сохранение упоминание об авторстве.

Среди огромного множества частных лиц и организаций, разрабатывающих ПО с открытым кодом, выделяются немногие, но открытость сообществ, разрабатывающих те или иные программные продукты с открытым исходным кодом, становится той питательной средой, откуда черпаются ресурсы и новые идеи. И пусть многие разработчики являются неорганизованными небольшими сообществами, но, как трудолюбивые пчёлы, они сообща строят открытый и доброжелательный мир СПО.

Одним из общепризнанных флагманов движения СПО, организующего кажущийся хаос в мире СПО, является североамериканская компания RedHat, специализирующаяся, как и её основной конкурент — Novell, на коммерческих корпоративных решениях любого масштаба и сложности, в основе которых лежит ПО с открытым кодом. При этом, исходя из того, что открытое ПО не принадлежит какому-то одному лицу и платить за право использовать это программное обеспечение (т.е. за лицензии) нет необходимости, то покупается именно решение, а не просто перегруженная отчислениями за авторские права красивая коробка с диском внутри.

К тому же, быстрота реакции RedHat, впрочем, как и всего остального сообщества, на обнаруженные уязвимости поражает своей быстротой, в отличие от обрюзгших мастодонтов от ИТ-индустрии — достаточно вспомнить один недавний случай с устранением одной уязвимости повсеместно распространённым поставщиком программного обеспечения спустя семь лет с момента её обнаружения. У RedHat подобные уязвимости устраняются в течение считанных часов, после чего обновление может избавить вас от них в автоматическом режиме, был бы Интернет.

Помимо этого, былые предрассудки о «лишь буквочках и чёрточках» уже много лет не соответствуют действительности и даже количеству форматов документов, поддерживаемых офисными решениями на базе систем с открытым исходным кодом, чему могут позавидовать и иные, более привычные программные продукты. Даже решение, неизбежное для многих бухгалтеров от 1С, и то уже давно имеет решение именно под RedHat.

Все это, в совокупности с отсутствием в операционных системах с открытым исходным кодом набивших всем оскомину всевозможных вирусов, «червей» и «троянских коней», весомый повод обратиться к специалистам за консультацией в переходе на СПО.

Также не следует забывать и о поддержании соответствующего уровня обслуживающего это решение персонала. Для этого компанией RedHat разработаны и не первый год на базе партнёрских учебных центров проводятся обучающие курсы, ставящие своей целью не только вручить человеку красивый сертификат, но и выпустить настоящего специалиста, способного разобраться в любой рабочей ситуации — будь то настройка новых сервисов или устранение возникших неполадок, не прибегая к помощи технической поддержки самого поставщика решения. Никаких тестов с квадратиками, в которых нужно проставить галочки, — только подкреплённые теорией практические занятия по настройке и устранению неисправностей снискали непререкаемый авторитет обучающих курсов от RedHat не только во всём мире, но уже и у нас.

И пока не закончили школу ученики, знающие школьные дистрибутивы ПО с открытым кодом, построенные на базе архитектуры, восходящей к RedHat, у вас есть отличный шанс уже сейчас избавиться не только от неоправданных расходов на красивую полиграфию коробок, но и обеспечить стабильность работы наёмного персонала и оградить себя от всевозможных вирусов, обеспечить мотивацию персонала именно к работе, а не играм на рабочем месте. Что в свете множащихся экономических проблем будет весьма кстати.

Дмитрий Олейников,
ИТ-эксперт

RedHat регулярно выпускает новые программы и обновления под ОС Linux для своих продуктов, которые требуют качественной подготовки специалистов, работающих с ними. В связи с этим сегодня компания **RedHat Linux** предлагает наиболее современные и актуальные программы обучения работе с Linux системами и одну из самых значимых и востребованных в мире Linux программ сертификаций, которая была признана сертификацией номер один в мире по качеству и доверию специалистов.

RedHat Global Learning Services предлагает обучение и сертификацию по Linux, программам с открытым кодом, инструментарию и языкам программирования. IT-эксперты по всему миру считают услуги по обучению и сертификацию RedHat одними из наиболее востребованных на IT-рынке. Являясь нашим официальным партнером в области обучения, **Учебный центр Softline** увеличивает возможности компании RedHat в предоставлении качественных услуг по обучению IT-специалистов в России и СНГ, а наличие сертифицированного экзаменатора в УЦ Softline расширяет границы для получения одного из лучших сертификационных статусов — RHCE.

Компания RedHat признала **Учебный центр Softline** достойным партнером по обучению, еще раз подтвердив высокие стандарты УЦ в области образовательных услуг. Теперь УЦ Softline предлагает своим слушателям обширную линейку сертифицированных курсов RedHat: от основ Linux до подготовки к получению сертификата RedHat Certified Engineer.

Курсы RedHat в Учебном центре Softline дают качественную базу знаний для получения статусов специалистов RedHat, которые подтверждают знания и навыки кандидата в области операционных систем Linux.

В **Учебном центре Softline** проводится обучение и принимаются экзамены на получение следующих сертификационных статусов компании RedHat: RedHat Certified Technician, RedHat Certified Engineer.

Учебный Центр Softline
г. Хабаровск, ул. Шеронова, 56а, оф. 801
тел. **(4212) 74-77-24, 74-77-72**
http:**//edu.softline.ru/**

РЕКЛАМА

ОПЕРАТОРЫ ПЕРЕСЧИТАЮТ ЦЕНЫ

В ФЕВРАЛЕ РОССИЙСКИЕ СОТОВЫЕ ОПЕРАТОРЫ НАЧАЛИ ПОВЫШАТЬ ЦЕНЫ НА УСЛУГИ СВЯЗИ. СНАЧАЛА КОМПАНИИ ИЗМЕНИЛИ ТАРИФЫ ДЛЯ РОУМИНГА, А ЗАТЕМ «ВЫМПЕЛКОМ» ПОДНЯЛ ЦЕНЫ В НЕКОТОРЫХ ТАРИФНЫХ ПЛАНАХ. НЕСМОТРЯ НА ЗАЯВЛЕНИЯ ОПЕРАТОРОВ ОБ ОТСУТСТВИИ НАМЕРЕНИЙ ПОВЫШАТЬ ЦЕНЫ, ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ ЗАСТАВИТ ИХ ЭТО СДЕЛАТЬ, СЧИТАЮТ АНАЛИТИКИ. ПО ОЦЕНКЕ «ТРОЙКИ ДИАЛОГА», ЗА ГОД ЦЕНЫ МОГУТ ВЫРАСТИ ПОЧТИ НА 90% ПО СРАВНЕНИЮ С ДОКРИЗИСНЫМ УРОВНЕМ. ВИКТОР ХИЛЬКО

СВЕТЛАНА НЕФЕДОВА

АНАЛИТИКИ ПРЕДСКАЗЫВАЮТ, ЧТО СТОИМОСТЬ СОТОВОЙ СВЯЗИ В РОССИИ ВЫРАСТЕТ ПОЧТИ НА 90% К ДОКРИЗИСНОМУ УРОВНЮ

О том, что операторы «большой тройки» могут повысить тарифы на услуги связи, эксперты предупреждали еще в конце прошлого года. Причем рассматривалось как прямое повышение цен, так и привязка тарифов к доллару. Аналитики объясняли это стремительной девальвацией рубля в конце прошлого года и начале этого. По данным Центробанка, с 1 октября 2008 года по 1 февраля 2009 года курс рубля к доллару снизился с 25,37 до 35,41 руб. за доллар. Все три оператора не соглашались с прогнозами аналитиков и продолжали настаивать на том, что индексировать тарифы внутри страны или пересчитывать их в долларах пока не планируется.

Первым тарифы на услуги сотовой связи повысил «МегаФон», но сделал это только для роуминга. В начале февраля оператор объявил о повышении тарифов на звонки в международном роуминге в среднем на 25%. В частности, стоимость исходящих вызовов в Россию из стран СНГ в среднем подорожала с 43 руб. до 54 руб. за минуту. Стоимость исходящих вызовов из Европы в Россию выросла с 45 руб. до 56 руб. за минуту, а из США — с 80 руб. до 100 руб. Повышение цен в «МегаФоне» объяснили резким падением курса рубля к доллару и евро, в которых установлены тарифы за роуминг абонентов. Аналитики назвали этот шаг «МегаФона» вынужденным, так как с партнерами по роумингу операторы рассчитываются в валюте. «Ввиду ослабления рубля затраты на обеспечение роуминга повысились, поэтому повышение цен на 25% можно назвать лишь компенсацией девальвации рубля»,— говорит аналитик ФК «Уралсиб» Константин Белов.

Конкуренты «МегаФона» по «большой тройке» — МТС и «Вымпелком» сначала не выражали явного намерения повысить тарифы на международный роуминг. Пресс-секретарь «Вымпелкома» Екатерина Осадчая говорила, что оператор не принял решения об изменении тарифов, но изучает ситуацию. В МТС утверждали, что не меняют тарифы, но в будущем не исключают такой возможности. Тем не менее МТС повысила цены на бизнес-направления в среднем на 25%, но снизила на наиболее популярные на 60%, дифференцированные тарифы ввел и «Вымпелком».

Повышение тарифов на роуминг мало что изменит для россиян. «Туристы, отдыхающие в Турции или Египте, как правило, российской SIM-картой не пользуются, а покупают SIM-карту местного оператора. С повышением тарифов так станет поступать еще больше отдыхающих»,— говорит партнер компании ACM-Consulting Михаил Алексеев.

Вторым оператором, повысившим тарифы на услуги, стал «Вымпелком». 18 февраля компания объявила о том, что с 27 февраля изменяются параметры ряда тарифных планов. К примеру, для абонентов Московского региона тарифного плана «Область 2,0» стоимость первой минуты разговора при нахождении в области выросла до 4 руб. (ранее — 2 руб.). Для абонентов тарифного плана «Монстр общения» стоимость первой минуты звонка на мобильные номера составила 3,25 руб. (раньше 2,75 руб.). Для абонентов тарифного плана «Простые вещи» первые четыре минуты в течение дня на все местные номера будут стоить 7,01 руб./мин. вместо прежних 5,16 руб.

Российские операторы повысили тарифы и в странах СНГ. 10 февраля «МТС-Украина» объявил о повышении платы за соединение на 29% — с 27 коп. до 33 коп. (1,4 российского рубля). «Украинские радиосистемы» (оказывает услуги под брэндом Beeline) поменяли условия предоставления услуг международного роуминга, в результате чего в зависимости от зоны тарифы выросли в полтора-два раза.

ИЛЛЮЗИЯ РОСТА ЦЕН Директор PR-департамента «Вымпелкома» Кира Кирюхина уверяет, что решение повысить тарифы на связь внутри страны не связано с финансовым кризисом и девальвацией. «Оптимизация цен на рынке мобильной связи является нормальным бизнес-процессом. Вводятся какие-то новые тарифы, а старые тарифные планы корректируются»,— говорит госпожа Кирюхина. По ее словам, февральское повышение тарифов на старые тарифные планы связано с запуском новых продуктов. «За неделю до объявления мы выпустили тариф „Твои правила“, который начали активно продвигать через различные медиа. Чтобы привлечь внимание абонентов к новому продукту, мы пересмотрели тарифы. Но это никак не связано с кризисом»,— рассказала Кира Кирюхина. Она отметила, что такая корректировка является нормой для рынка и что «конкуренты также пересматривают архивные тарифы». «Последние изменения затронули лишь 7% от существующих тарифов „Вымпелкома“. В прошлом году, к примеру, изменения коснулись 25% тарифных планов»,— говорит госпожа Кирюхина. Тем не менее аналитик ФК «Уралсиб» Константин Белов считает, что в среднем с начала 2005 года тарифы «большой тройки» в реальном выражении (с учетом инфляции.— **„Ъ-Телеком“**) снизились примерно в два раза.

Конкуренты «Вымпелкома» утверждают, что повышать тарифы пока не планируют. «Наша позиция заключается в том, что повышать тарифы в условиях, когда у населения падают доходы, не очень целесообразно»,— говорит директор по связям с общественностью МТС Елена Кохановская. По ее словам, в четвертом квартале 2008 года и первом квартале 2009-го МТС зафиксировала снижение доходов за пользование связью корпоративными абонентами, а также частными абонентами — прежде всего в роуминге. «В этой ситуации рост тарифов может спровоцировать наших абонентов либо на дальнейшую экономию, либо на поиск более дешевого оператора теми категориями пользователей, для кого рост тарифов чувствителен. Поэтому, получив краткосрочный эффект, оператор рискует проиграть в долгосрочной перспективе»,— заметила Елена Кохановская.

Тем не менее она не исключила того, что тарифы все-таки могут повыситься, если макроэкономические показатели начнут меняться. «Все будет определять финансовая и валютная политика государства, а также конкурентная среда»,— пояснила госпожа Кохановская.

В «МегаФоне» также отмечено снижение спроса на услуги. В начале года «МегаФон-Москва» в своем отчете предупредил о снижении темпов прироста продаж своих услуг. «В четвертом квартале 2008 года произошло замедление прироста потребления: абоненты пытаются оптимизировать расходы — в декабре на телефон стали меньше тратить 14% москвичей»,— признали в «МегаФоне». В этой связи у «МегаФона» нет планов повысить тарифы, говорит пресс-секретарь «МегаФона» Марина Белашева. «Пока повышать не планируем. Но если вдруг через неделю доллар будет стоить не 36, а 360 руб., то мы никуда не денемся. То есть мы зависим от курса рубля к доллару — если драматических колебаний не будет, то тарифы останутся без изменений»,— уверяет госпожа Белашева.

ТАРИФ «ДЕВАЛЬВИРОВАННЫЙ» Эксперты уверены в том, что дальнейшее повышение тарифов неизбежно. Начальник департамента анализа рыночной конъюнктуры Газпромбанка Андрей Богданов считает, что повышения тарифов в России и СНГ избежать вряд ли удастся: «Операторы вынуждены повышать цены, так как у них высокая долларовая долговая нагрузка. Скорее всего, повышать цены они будут не по всем тарифам — вероятно, останутся дешевые тарифы с небольшим числом функций для малообеспеченных граждан». Аналитик «Юникредит Атона» Надежда Голубева полагает, что в номинальном выражении цены будут зависеть от дальнейшего курса рубля к доллару. «Если курс сохранится на текущем уровне, то рост цен в первом квартале может составить 10–20%. Если курс рубля продолжит снижаться, то рост цен может составить уже 15–25%»,— предупреждает госпожа Голубева.

Аналитик «Тройки Диалога» Евгений Голосной отмечает, что «25% — это как раз тот минимум, который позволит компенсировать влияние девальвации на бизнес операторов». Причина пересмотра тарифов — девальвация рубля и валют на рынках, приносящих операторам основную часть выручки: украинской гривны (вклад местной «дочки» МТС в ее выручку — 15%) и казахского тенге (доля местной «дочки» «Вымпелкома» в его выручке — около 8%).

Компенсировать потери от девальвации валют МТС и «Вымпелком» будут за счет повышения тарифов, считают в «Тройке Диалоге». Причем основной рост цен будет наблюдаться на российском рынке: тарифы МТС на Украине находятся на достаточно низком уровне ($0,03–0,04 за минуту), но их повышение может спровоцировать значительное снижение потребления услуг связи. Средняя цена минуты разговора в Казахстане и так находится на высоком уровне ($0,11), то есть у «Вымпелкома» практически нет запаса для ее повышения.

В России у операторов есть две возможности компенсировать девальвацию рубля — стимулировать рост потребления, снижая цены на сотовую связь, или повысить тарифы. «Большая тройка» предпочтет второй путь, считают аналитики «Тройки Диалога»: мобильная телефония стала неотъемлемой частью жизни потребителей — повышение тарифов не приведет к драматическому снижению спроса с их стороны.

То, что «Вымпелком» первым принял решение о повышении тарифов, вполне объяснимо, считают аналитики «Тройки Диалога». Долг МТС гораздо ниже, чем «Вымпелкома»,— $3,7 млрд против $9,5 млрд, а «МегаФон» закончил первое полугодие 2008 года с положительным денежным потоком примерно $321 млн. Однако и МТС, и «МегаФон» последуют примеру «Вымпелкома», уверены эксперты. По их прогнозам, повышение будет проходить в несколько этапов в течение всего года и позволит довести их до 85–90% от докризисного уровня тарифов в долларовом выражении. Повышение цен приведет к снижению потребления услуг в минутах на 6–7% и ARPU (среднемесячный доход на абонента) — на 18–19%.

АНТИМОНОПОЛЬНЫЕ ТАРИФЫ Мнения экспертов о том, как скажется на операторах текущее повышение цен, разделились. Одни считают, что рост тарифов — это неизбежное зло, а другие говорят о возможном оттоке абонентов от операторов, поднявших цены.

При повышении цен операторы могут столкнуться и с проблемами с регулирующими органами. В феврале, после объявления «Вымпелкома» о повышении цен, министр связи и массовых коммуникаций Игорь Щеголев предостерег операторов от резких движений. Господин Щеголев заявил, что министерство совместно с ФСТ и ФАС будет принимать меры в случае картельного сговора операторов связи по повышению цен.

ФАС вполне может вмешаться в ценообразование российских операторов, считает адвокат юридической компании «Усков и партнеры» Вадим Усков. «Даже если компания не признана монополистом, ФАС может это сделать. Для этого нужно лишь так повысить тарифы, чтобы это сказалось на конкуренции. В случае признания оператора монополистом он обязан согласовывать тарифы в ФАС»,— напоминает господин Усков. По его словам, в синхронности повышения тарифов операторами «большой тройки» ФАС может выявить признаки сговора, «в этом случае могут быть наложены жесткие санкции, например штраф в виде процента от выручки».

Удержать операторов от резкого повышения цен на услуги может политическое решение, соглашается председатель правления Международной конфедерации обществ потребителей Дмитрий Янин. «Российским абонентам гораздо сложнее, чем западным, „проголосовать ногами“, то есть сменить оператора. Если на Западе абонент может сменить компанию, оставив у себя прежний номер, то в России номер придется менять»,— говорит господин Янин.

Проблемы с антимонопольными органами едва не обеспечила себе белорусская «дочка» МТС. В начале февраля сотовые операторы МТС (49% принадлежит МТС, 51% у правительства Белоруссии), «Велком» (70% материнской компании принадлежит австрийской Telekom Austria Group) и «Белсел» (один из учредителей — голландская компания CIB BV) заявили о повышении тарифов в связи с проведенной в начале 2009 года девальвацией курса национальной валюты на 20%. По данным Национального банка Республики Беларусь, с 1 января по 24 февраля курсовая стоимость белорусского рубля снизилась на 28,86% — до 2835 руб. за доллар.

Но в конце февраля Министерство экономики Белоруссии направило операторам мобильной связи письмо с предложением пересмотреть повышение тарифов, составившее с начала года 18%, и вернуться к прежним расценкам. «В противном случае Минэкономики, как антимонопольный орган, будет вынуждено включить GSM-операторов в перечень монополистов»,— пригрозил глава ведомства Николай Зайченко. Белорусская «дочка» МТС отреагировала на заявление господина Зайченко снижением тарифов до уровня начала года. ■

АБОНЕНТЫ СПУТАЛИ SIM-КАРТЫ

РОССИЙСКИЕ ОПЕРАТОРЫ СОТОВОЙ СВЯЗИ ПРОДОЛЖАЮТ НАРАЩИВАТЬ АБОНЕНТСКУЮ БАЗУ, НЕСМОТРЯ НА ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС. ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА ЧИСЛО АКТИВНЫХ SIM-КАРТ ДОСТИГЛО 187,8 МЛН, ЧТО НА 8,6% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2007 ГОДУ. ОПЕРАТОРЫ АКТИВНО ПРЕДЛАГАЮТ ВСЕ БОЛЕЕ ДЕШЕВЫЕ ТАРИФНЫЕ ПЛАНЫ, ЧТО ПРИВОДИТ К МИГРАЦИИ АБОНЕНТОВ. АЛЕКСАНДР МАЛАХОВ

В декабре прошлого года число активных SIM-карт выросло на 3,5 млн (+1,9%) и достигло по итогам года 187,8 млн. По сравнению с декабрем 2007 года рост составил 15 млн SIM-карт, или 8,6%. Показатель проникновения в декабре 2008 года увеличился на 2,4 процентных пункта и составил 129,4%. При этом рост проникновения зафиксирован как в Москве (+3,3 п. п.) и Санкт-Петербурге (+3,1 п. п.), так и в регионах (+2,3 п. п.). Из операторов «большой тройки» самый высокий темп роста за отчетный период показал «Вымпелком» (+2,3%; +1 млн SIM-карт), затем идут МТС (+2,1%; +1,35 млн) и «МегаФон» (+1,12%; +0,48 млн).

В МТС утверждают, что большой рост абонентской базы в декабре во многом связан с кризисом. «Очевидно, в сложных экономических условиях пользователи задумались о тратах на связь и были готовы к переходу на новые тарифные планы. В этой ситуации МТС предложил целый ряд выгодных условий абонентам и смог привлечь новых пользователей»,— рассказывает пресс-секретарь МТС Ирина Осадчая. По ее словам, одним из самых успешных предложений стал тариф «Новогодний», с которым минута разговора внутри сети стоит 90 коп.

Представители «Вымпелкома» также утверждают, что рост абонентской базы вызван «удачной маркетинговой активностью». «Когда мы перешли на трехмесячное списание неактивных SIM-карт, разрыв между МТС и „Вымпелкомом“ увеличился не в нашу пользу. В результате было принято решение усилить маркетинговую активность — например, был введен дешевый тариф „Добро пожаловать“»,— говорит пресс-секретарь «Вымпелкома» Екатерина Осадчая.

Партнер ACM-Consulting Антон Погребинский считает, что рост абонентской базы в период кризиса не показателен. «Во-первых, у операторов довольно либеральная политика учета абонентов: неактивные SIM-карты списываются за период от трех до шести месяцев,— говорит господин Погребинский.— Во-вторых, неизвестно, что скрывается за цифрами по новым подключениям: они могут быть раздуты за счет раздачи SIM-карт». Старший аналитик Альфа-банка Иван Шувалов утверждает, что об истинной динамике декабря 2008 года можно будет судить только весной. «„Вымпелком“ и „МегаФон“ объявят о декабрьском оттоке абонентов только по итогам первого квартала 2009 года (эти операторы производят списание по итогам трех месяцев.— **„Ъ-Телеком“**), а МТС — по итогам второго»,— прогнозирует господин Шувалов. Большой рост абонентской базы в конце года является нормой на рынке сотовой связи, «такое происходит каждый год», поясняет эксперт.

Иван Шувалов отмечает, что миграция абонентов на более дешевые тарифы может снизить и без того небольшие показатели ARPU (месячный доход с одного абонента) отечественных операторов. «Мы ожидаем, что снижение ARPU в долларовом выражении у „большой тройки“ в четвертом квартале может составить примерно 20% по сравнению с третьим кварталом. Какая-то доля этого снижения придется на дешевые тарифы, но большее влияние окажет девальвация рубля по отношению к доллару»,— говорит господин Шувалов. ■

РАССКАЗЫ

о том, как шесть надежных компаний стали еще надежнее. И какая между ними надежная связь

Как Рэдком защитил Центр юридической защиты предпринимателей

Елена Анатольевна Кедя, директор

ВСЕ НАЧАЛОСЬ С ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЫ

15 лет назад наш Центр юридической защиты предпринимателей зарегистрировал компанию Рэдком. Знаменательно, что своим названием Рэдком отчасти обязан нашей выдумке. Мы предложили сократить название Red Communications до Redcom.

Мы стали клиентом Рэдкома сразу. И одними из первых получили услугу электронной почты. И все15 лет у нас не было другого провайдера. Все, что появлялось со временем, новые услуги и техническое сопровождение, — мы получали именно от Рэдкома.

МЫ ВСЕ ПРОШЛИ ОБУЧЕНИЕ В РЭДКОМЕ

Один за другим юристы и сотрудники нашего центра посещали курсы компьютерной грамотности, в том числе по пользованию Интернетом, которые проводил тогда Рэдком.

ДЕТЕКТИВНАЯ ИСТОРИЯ

Был интересный эпизод, когда нашему центру совместно с компанией Рэдком пришлось бороться с компьютерными пиратами. Хакер незаконно пользовался ресурсами связи Центра юридической защиты. Рэдком помог нам найти источник этой опасности. Только совместные усилия с компанией Рэдком позволили выявить пирата и доказать его вину. Я думаю, это был один из первых случаев в городе, когда хакер понес наказание.

Сотрудникам Рэдкома я хочу пожелать, чтобы они ощущали, что работают в компании не совсем обычной. Компания была создана и выстояла без поддержки государства и посторонней финансовой помощи. Это доказывает, что компания развивается за счет отлаженной работы всего коллектива. Я считаю, что это уникальная компания.

Инновационная связь для Лицея Инновационных Технологий

Полозова Виктория Владимировна, директор

ДОГОВОР №42

1994 год. Лицей Информационных Технологий одним из первых начал сотрудничать с компанией Рэдком. Номер нашего договора 42.

1999 год. Совместно с компанией Рэдком мы установили выделенный канал беспроводной связи. Это было очень значимо, мы получили прямой выход в Интернет. Наши дети и учителя теперь могли искать информацию для своих работ, рефератов, создавать свои странички. Активно заработал наш сайт.

2007 год. Лицей переехал. В новом здании Интернета не было. Мы вновь обратились к старому другу — компании Рэдком. В короткие сроки нам установили оптико-волоконную линию. Одновременно решили вопрос и с городскими телефонами.

КАК ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТАЛИ ИННОВАЦИОННЫМИ

Переехав в новое здание, мы стали называться Лицеем Инновационных Технологий. И сейчас свою работу без Интернета не представляем. Им оборудованы рабочие места учителей, три компьютерных кабинета и один медиа-кабинет, есть Wi-Fi. И все это заключено в единую лицейскую сеть. Это очень удобно для работы и учителям, и администрации.

ЭЛЕКТРОННАЯ УЧИТЕЛЬСКАЯ НА ЛАДОНИ

Мы выиграли грант на проект «Электронная учительская». Это оборудование, сервер и тридцать с лишним автономных наладонных компьютеров. В компьютер педагог записывает темы, выставляет оценки. Оценки уходят на общий сервер и классному руководителю, который может отправить оценки родителям на e-mail. Еще мы пользуемся электронными досками.

О БЕЗОПАСНОСТИ

У нас была проблема — хакер залез в сеть. И выручил нас надежный друг Рэдком. Я сообщила, что посторонний взломал нашу систему безопасности. И нам сразу же помогли, очень быстро установили новую систему безопасности на наши серверы. И проблему сняли.

Я лично признательна компании Рэдком и ее руководителю за наше творческое сотрудничество. Желаю им процветания и успехов в борьбе со спамерами.

Управление силами Федеральной противопожарной службы

Сергей Викторович Попков, начальник отдела программирования ЦУС ФПС

СРОЧНО, КАК НА ПОЖАРЕ

Нам нужно было очень оперативно строить новую сеть, объединяющую все пожарные части в единую информационную систему. Рэдком предложил комплексное решение по единой сети передачи данных, выходу в Интернет из любой точки и прямое телефонное соединение.

ТЕХПОДДЕРЖКА КРУГЛЫЕ СУТКИ

Для нашей службы важно, что в любое время мы можем получить техническую поддержку. У нас в Рэдкоме свой менеджер, который днем и ночью готов решать наши проблемы. В таких вещах компания показывает себя как очень надежный партнер.

ЗАЧЕМ ПОЖАРНЫМ МОЩНЫЙ ИНТЕРНЕТ

Диспетчер пожарной службы обязан искать на новостных сайтах сообщения о чрезвычайных ситуациях и отправлять информацию в вышестоящую структуру. Таким образом, проводится непрерывный мониторинг.

С помощью Интернета мы поддерживаем связь по всему краю. Важная информация, в том числе о пострадавших, обрабатывается в течение нескольких минут.

КАК РАБОТАЕТ СИСТЕМА ОПОВЕЩЕНИЯ О ПОЖАРАХ

Номера частей объединены конференц-связью, и одним звонком происходит одновременное оповещение всех частей. Такое оповещение особенно важно при сложных пожарах, когда необходимо привлечение сразу нескольких расчетов.

ЕСЛИ НЕЛЬЗЯ, НО ОЧЕНЬ НАДО

У нас есть очень удаленная специализированная часть на улице Флотской, туда вообще не идут никакие провода. И именно туда переместили наш отдел кадров и бухгалтерию, которым важен постоянный обмен файловой информацией. Рэдком нам обеспечил радиосвязь с этой частью через радиотелефонию. Мы получили шесть городских телефонов, в том числе удаленное диспетчерское место, и Интернет.

О ПЛАНАХ

Планируем с помощью Рэдкома проводить видеоконференции между начальниками частей, устраивать совещания, не покидая часть.

Мы благодарим Рэдком за хорошую работу, желаем большого роста и новых клиентов.

Сотовый мир и мир оптоволокна

Олег Юрьевич Белошапка, директор компании «Сотовый Мир»

КАЧЕСТВЕННЫЙ, СТАБИЛЬНЫЙ И ЗАЩИЩЕННЫЙ

У нас большая филиальная сеть, некоторые филиалы географически удалены от центра — например Камчатка, Магадан, Якутия, Сахалин. Поэтому возрастает роль качественного, стабильного и защищенного Интернета, способного обеспечить бесперебойный обмен данными между салонами, офисами, базами данных. Мы используем Интернет в разных сферах деятельности: для проверки данных о наличии товара на складе, для проведения платежей и подключения новых абонентов и многого другого.

ЧТО НАМ НРАВИТСЯ В РЭДКОМЕ

Рэдком очень гибкая компания. Продвинутая технически, продвинутая внутренне. Мы всегда договариваемся по тарифам, по сервисной поддержке, и с ними на самом деле очень удобно. Мы работаем с Рэдкомом с 2002-го года. И что нам нравится, так это техническая поддержка. Если возникает какая-то техническая проблема, она решается очень быстро.

Наш главный офис переведен на обслуживание компании Рэдком — а это основные потоки данных. Скорость хорошая, каналы защищенные, гибкие тарифы. За это хочется сказать спасибо компании Рэдком.

15 ЛЕТ — ЭТО МНОГО

Для частной компании в России 15 лет — это много. Насколько помню, Рэдком был одним из пионеров, кто начал продвигать Интернет. Поначалу были даже Интернет-классы по обучению частных и юридических лиц технологиям Интернет. Потом Рэдком стал предоставлять услуги фиксированной связи. Компания развивается.

Хочу пожелать компании стабильности и развития в эти трудные для всех времена.

Надежно, как в банке

Владимир Владимирович Положенцев, начальник отдела эксплуатации вычислительной техники и средств связи КБ «Уссури».

ОТВЕТСТВЕННЫЕ УЧАСТКИ В РАБОТЕ БАНКА ТРЕБУЮТ НАДЕЖНОЙ СВЯЗИ

Современный банк не может развиваться без современных и надежных средств связи. Работа всех банковских систем зависит от них. Любой отказ оборудования может быть критичным для банка. Тут нужна только надежная связь, без вариантов.

КАК СЭКОНОМИЛИ НА НОВОМ ОФИСЕ

Год назад мы открывали большой офис и в разы сэкономили на телекоммуникациях, применив новые технологии.

Мы хотели получить современный сервис на местах сотрудников: определение номера, переадресацию и прочие услуги. Подключив «Центрекс» — виртуальную АТС, мы повысили оперативность всех служб банка и снизили затраты.

Мы серьезно сэкономили уже при подключении. И стоимость сопровождения услуг связи стала несоизмеримо ниже. Банку не нужно держать телефониста, который будет за всем следить. Отправляешь заявку с компьютера, и все делает оператор.

ЭКОНОМИЯ НА БУДУЩЕЕ

Все наши офисы мы объединили в единую систему нумерации и общаемся по внутренней связи, не занимая городские линии. Это экономия в будущем, если все же введут повременную оплату городского телефона.

МЕНЯЙ РАБОТУ, НО НЕ ТЕЛЕФОННУЮ КОМПАНИЮ

Мое личное сотрудничество с Рэдкомом началось четырнадцать лет назад. Я работал в Сбербанке. Мы обратились в Рэдком за консультацией по организации сети передачи данных для Сбербанка в Хабаровске. Потом наши проекты с Рэдкомом распространились и на другие регионы.

Сейчас я работаю в Банке «Уссури», и мы работаем с Рэдкомом потому, что компания может обеспечить необходимое нам качество сервиса и учесть наши потребности, а не выставлять свои технические требования.

Реальной альтернативы на самом деле нет. Тут имеет значение не только как техника работает, но и как решаются вопросы. В Рэдкоме стабильный опытный состав. Нам удобно работать. Банк выдвигает специфические требования, и нам всегда предлагают технические решения на высоком технологическом уровне.

«ЦЕНТРЕКС» ГЛАЗАМИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

Мы имеем дополнительные услуги городского телефона: короткие номера, переадресацию на сотовый. А все риски по обслуживанию оборудования несет оператор связи. Ремонт, замена оборудования под новые задачи делается быстро. У оператора всегда есть резервное оборудование и готовая конфигурация, которую можно установить взамен вышедшего из строя. Это гарантия надежности связи.

IP ИЛИ РОУМИНГ?

IP-телефония использует для передачи голоса через Интернет. Это доступность номера в любой точке мира. Находясь в Нью-Йорке или Лондоне, вы доступны по своему неизменному городскому номеру. Очень перспективная вещь, аналог роуминга.

ПОБЕДИТ ЛИ МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ?

Технологии, которые применяет Рэдком, будут актуальны еще очень долго, несмотря на появляющиеся беспроводные виды связи и мобильные технологии.

Есть область задач, которые не решит беспроводная связь. Это вопросы информационной безопасности. Технологии Рэдком гарантируют нам защиту информации, передаваемой по каналам связи. Банковская тайна.

Желаю коллективу Рэдком творческих успехов в нелегкой работе. Надеюсь дальше сотрудничать так же приятно и легко с теми специалистами, которые уже много лет с нами работают.

Контур НЭО, и что их связывает

Сергей Геннадьевич Донских, генеральный директор

ПРОЕКТ, НЕ ИМЕЮЩИЙ АНАЛОГОВ

Компания «Контур» реализовала проект жилого комплекса НЭО, который по системе инженерного обеспечения не имеет аналогов на Дальнем Востоке. Максимальный комфорт и удобство жителям обеспечивает система «Умный Дом».

НЭО И РЭДКОМ

Несколько подрядчиков участвовали в тендере на телефонизацию НЭО и подключение к Интернету. И только Рэдком выполнил обязательства на 100%. Оперативно провел все внешние и внутренние сети.

Системы, предоставленные Рэдкомом, предполагают большие возможности на базе Интернета и городского телефона. Это и Wi-Fi, и подключение цифрового телевидения, и другие дополнительные услуги.

Можно сказать, что дом НЭО несколько опережает время и некоторые технологии еще не полностью востребованы. Но имеется запас на будущее. На ближайшие 10 лет по телефонии и Интернету будет возможно реализовать любые задачи.

ON-LINE ТЕХНОЛОГИИ ТОРГОВОЙ СЕТИ «КОНТУР»

С Рэдкомом мы работаем уже лет десять. Для Интернет-магазина и связи наших магазинов и головного офиса нам нужен мощный, качественный канал Интернета. Рэдком был в Хабаровске первым в этом бизнесе. Мы ведем большинство наших проектов с этой компанией и довольны работой. Команда у них очень сильная. Компания всегда идет навстречу, помогает, консультирует.

В честь пятнадцатилетия мы желаем команде Рэдкома и лично руководству компании процветания. Мы всегда готовы к диалогу с вами.

redcom

redcom

ИНТЕРНЕТ-ТВ МЕТИТ В ДЕСЯТКУ

УСЛУГА IPTV (ТЕХНОЛОГИЯ ДОСТАВКИ ВИДЕОСИГНАЛА ДО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ ЧЕРЕЗ IP-СЕТИ) ПОСТЕПЕННО ТЕСНИТ ДРУГИЕ ВИДЫ ПЛАТНОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ В РЕГИОНАХ РОССИИ, ГДЕ СПРОС НА IPTV ДОЛЖЕН БЫТЬ НАИБОЛЕЕ ВЫСОКИМ, ДО СИХ ПОР НЕ РАЗВИТ ШИРОКОПОЛОСНЫЙ ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ. ЭТИ ФАКТОРЫ ПРИТОРМОЗЯТ РАЗВИТИЕ РЫНКА IPTV В РОССИИ, НО НЕСМОТРЯ НА ЭТО, К 2010 ГОДУ НА НЕГО БУДЕТ ПРИХОДИТЬСЯ ПРИМЕРНО 10% ОТ ВСЕГО РЫНКА ПЛАТНОГО ТВ СТРАНЫ. АЛЕКСАНДР ПИЛОТОВ

На сегодняшний день IPTV (Internet Protocol Television) является одной из самых популярных технологий, на базе которых развивается цифровое телевидение. В случае с IPTV передача и прием цифрового сигнала осуществляется по широкополосным IP-каналам через интернет. Основное отличие IPTV от кабельного или спутникового ТВ — интерактивность. Так, в большинстве коммерческих сетей IPTV доступны такие услуги, как просмотр телепередач в заданное время (так называемое видео по запросу), виртуальный видеомагнитофон (network video recorder), интерактивные игры, заказ музыки и др. Спрос на такого рода сервисы, безусловно, высокий, поэтому популярность услуги IPTV стремительно растет.

IPTV начало быстро развиваться еще в начале 2004 года, когда сразу несколько европейских операторов запустили так называемую услугу Triple Play (единый пакет услуг телефонии, доступа в интернет и телевидения). И уже к третьему кварталу 2005 года более десяти операторов подключили к услуге IPTV более 50 тыс. подписчиков, а абонентская база гонконгского провайдера PCCW к этому моменту насчитывала 500 тыс.

По итогам 2007 года количество коммерческих подписчиков услуг IPTV в мире достигло 12,34 млн абонентов, отмечают в своих исследованиях аналитики Informa Telecoms & Media. По данным компании, в 2006 году на мировом рынке насчитывалось не более 5,71 млн IPTV-абонентов. Примечательно, что из 12,34 млн пользователей IPTV более 7 млн проживают в Западной Европе, а из этих 7 млн около 75% — во Франции. На втором месте идет Испания, однако здесь абонентская база почти в десять раз меньше. Всего на долю Европы приходится около 57% пользователей IPTV. Крупнейшим IPTV-оператором в мире в 2007 году является компания France Telecom, за которой следуют альтернативные операторы Free, Neuf и итальянская Telecom Italia. Впрочем, по прогнозам экспертов Informa Telecoms & Media, в 2008 году значительный вклад в рост мировой абонентской базы подписчиков IPTV внесут американские и китайские пользователи. По итогам 2007 года количество абонентов IPTV в Китае составляло чуть менее 1 млн, а в США, где крупнейшими IPTV-операторами являются AT&T и Verizon,— более 1 млн.

Как отмечают эксперты, на сегодняшний день по всему миру реализовано 40 IPTV-проектов, при этом в 2008 году количество пользователей интерактивного ТВ превысит 13–13,5 млн, к 2010 году их количество составит порядка 65 млн. Впрочем, эксперты отмечают, что большинство пользователей услуг интернет-телевидения получают IPTV в качестве приложения к стандартному пакету услуг Triple Play и при помощи интернет-канала просматривают обычные эфирные или спутниковые телеканалы. Аналогичная ситуация наблюдается и в России, где услуги IPTV пока не так популярны, как на западных рынках.

СТОЛИЧНЫЕ ШТУЧКИ В России IPTV еще не сформировалось в полноценную услугу, достойную занять место на рынке и приносящую существенный доход оператору, считает начальник отдела развития радиотехнологий и услуг беспроводного доступа компании АСВТ Сергей Оленин: «Пока IPTV остается нишевой услугой и дополняет услуги телефонной связи и доступа в интернет, особенно в регионах РФ, где по сетям традиционного телевидения доступно не более трех–пяти каналов».

С господином Олениным соглашается директор по развитию «Коминфо Консалтинг» Евгений Соломатин, который отмечает, что бурное развитие IPTV на российском рынке начнется примерно через пять лет и сейчас эта услуга наиболее широко представлена на столичном рынке. По его оценкам, общее количество пользователей IPTV по России на конец 2007 года составляло примерно 150 тыс., а в 2008 году этот показатель превысит 300–350 тыс.

В общей сложности сейчас в России насчитывается порядка 20 млн (17,5% населения страны) пользователей услуг платного телевидения (кабельного и спутникового). По прогнозам аналитиков iKS-Consulting, в ближайшие несколько лет ежегодные темпы роста абонентской базы подписчиков этой услуги составят 20–35%. По данным исследовательского агентства Discovery Research, оборот рынка платного телевидения в России составил в 2007 году $650 млн.

На сегодняшний день в Москве работают три крупных игрока — «СтримТВ», Qwerty, «Корбина». В апреле IPTV для своих абонентов запустил в тестовую эксплуатацию холдинг NetByNet. По словам генерального директора этой компании Вадима Курина, через год IPTV будет востребовано 10–15% абонентов оператора. Сейчас в режиме тестовой эксплуатации всем абонентам бесплатно доступен 91 ТВ-канал, среди которых Discovery, Hallmark, Viasat, Eurosport. К лету 2008 года готовится выйти на российский рынок IP-телевидения «НТВ плюс», инвестировав в свой проект несколько десятков миллионов долларов. В регионах услуги IPTV оказывают в основном межрегиональные компании холдинга «Связьинвест». Компания «Дальсвязь» предоставляет услуги IPTV под брэндом TVi, «Сибирьтелеком» — под маркой «Вебстрим ТВ», Южная телекоммуникационная компания — под товарным знаком Diesel-TV; также есть ряд проектов у «Волгателекома», «Центртелекома» и «Уралсвязьинформа». Кроме того, практически любая крупная «домашняя сеть» с количеством абонентов больше 20 тыс. в том или ином виде предоставляет аналогичную услугу, отмечает господин Оленин.

Стать пользователем услуг IPTV просто — достаточно быть абонентом интернет-провайдера, предоставляющего такого рода сервис, и приобрести или взять в аренду специальное оборудование, так называемую ТВ-приставку (set-top box — STB). «Это, можно сказать, специализированный компьютер, который получает данные в формате IP и преобразует их в формат телевизионного сигнала»,— уточняет руководитель пресс-службы «Акадо» (оказывает услуги платного ТВ) Дмитрий Захаров. Сегодня стоимость STB составляет от 3,4 тыс. до 5 тыс. руб. Аренда оборудования — от 120 до 180 руб. в месяц. «После установки оборудования оператор может предложить абоненту скачать специальный медиаплеер с уже настроенными сервисами. Это позволит смотреть телеканалы на компьютере,— говорит господин Оленин.— А если вы довольно продвинутый пользователь, то можно попробовать подключить свой персональный компьютер к телевизору и смотреть телепередачи на нем».

Как правило, в пакет, который предоставляют своему абоненту интернет-провайдеры, входит более 58 каналов (если исключить 18 эфирных каналов Москвы, то остается 40 традиционных спутниковых). В некоторых сетях уже сегодня доступно более 100 каналов. Но теоретически технология IPTV предполагает возможность безграничного роста числа каналов (если считать, что в среднем канал занимает 5,5 Мбит/с, то в полосе 1 Гбит/с можно пропустить 180 телевизионных каналов).

Абонентская плата за премиальный пакет из 100 телеканалов у разных операторов составляет 140–250 руб. в месяц. За аналогичный пакет телеканалов абоненты платят спутниковым операторам около 750 руб. в месяц. А господин Оленин оценивает, что в зависимости от региона стоимость услуг IPTV составляет от 150 руб. (например, в Краснодаре) до 480 руб. (в Москве).

ПОКА НЕ ПО КАРМАНУ При таком порядке цен на пользовательское оборудование и абонентской плате за услуги IPTV не всякий житель регионов готов стать его пользователем, отмечают участники рынка. «Если говорить о регионах, то очевидно, что спрос на платное телевидение там выше, чем в столице: у москвичей есть возможность смотреть достаточное количество бесплатных каналов»,— отмечает вице-президент «Комстара» (предоставляет услуги под маркой «Стрим») Александр Горбунов. По его словам, доходы жителей столицы и регионов не сопоставимы — в регионах абоненты готовы платить за услугу не более $3–5 в месяц, да и то не везде. При таком уровне цен оператору сложно внедрять цифровое ТВ, так как практически невозможно окупить установку дорогостоящих ТВ-декодеров. «Поэтому пока в регионах цифровое IPTV скорее экзотика»,— отмечает господин Горбунов. Помимо этого, сдерживающим фактором развития услуг IPTV служит низкое проникновение широкополосного доступа (ШПД) в интернет в регионах. Количество абонентов ШПД в России по итогам 2007 года составило 5,6 млн. По оценкам iKS-Consulting, сейчас проникновение ШПД в регионах составляет 6%, к 2008 году оно вырастет до 13%, к 2009-му — до 25%, а в городах-миллионниках превысит 40%.

IPTV станет действительно массовой услугой с внедрением конвергентных сетей и развитием интерактивных сервисов. «Еще один момент, сдерживающий развитие IPTV,— отсутствие единого стандарта на абонентские устройства. Зачастую абонент с устройством от одного оператора не может перейти в сеть другого оператора. Ввиду этого и высокая стоимость этих устройств сдерживает расширение рынка»,— считает господин Оленин.

Впрочем, участники рынка не отчаиваются и прогнозируют в скорейшем будущем бурное развитие услуг IPTV. Гендиректор «Корбины Телеком» Александр Малис считает, что в 2009 году «московский рынок IPTV вырастет на 30–100%, а в дальнейшем может увеличиваться вдвое ежегодно». По прогнозам iKS-Consulting, к 2010 году объем рынка IPTV в России может достичь $100 млн при общем объеме рынка платного ТВ $1 млрд. ■

redcom

ЯБЛОЧНЫЙ СОФТ ЗРЕЕТ В РОССИИ

В НАЧАЛЕ ГОДА СРАЗУ ТРИ КОМПАНИИ ОБЪЯВИЛИ О ВЫПУСКЕ СВОИХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ТЕЛЕФОНА APPLE IPHONE И ПЛЕЕРА IPOD TOUCH. ЭТИ ПРОГРАММЫ ДАЮТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ ВОЗМОЖНОСТЬ БЫСТРЕЕ И УДОБНЕЕ ПОЛУЧАТЬ ДОСТУП К ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСАМ КОМПАНИЙ. СЕЙЧАС В МИРЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ ОКОЛО 27 МЛН ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ IPHONE И IPOD TOUCH, А ЭТОЙ АУДИТОРИИ УЖЕ ДОСТАТОЧНО, ЧТОБЫ НАЧАТЬ НА НЕЙ ЗАРАБАТЫВАТЬ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ВИКТОР ХИЛЬКО

О выпуске своих бесплатных приложений для Apple iPhone и плеера iPod Touch в феврале почти одновременно объявили сразу три компании — издательский дом «Коммерсантъ», интернет-поисковик «Яндекс» и социальная сеть «В контакте». Загрузить приложения можно как через программу iTunes, установленную на компьютере, так и через AppStore непосредственно в телефоне iPhone или плеере iPod Touch. Приложение «Яндекса» рассчитано на работу с фотоизображениями. Программа позволяет фотографировать, загружать фотографии на сервис «Яндекс.Фотки», редактировать данные о фотографии и публиковать снимки в социальной сети «Я.ру». Приложение, разработанное ИД «Коммерсантъ», позволяет читать на телефоне iPhone или плеере iPod Touch оперативные новости, свежие выпуски газеты «Коммерсантъ», журналов «Власть», «Деньги», «Секрет фирмы», а также Weekend. Приложение «В контакте» позволяет пользоваться социальной сетью с мобильного телефона iPhone.

Летом прошлого года о выпуске приложений для iPhone на российском рынке также заявляли видеохостинги smotri.com и rutube.ru. Скачав программы, пользователи могут заходить на порталы и смотреть ролики.

Директор по ИТ ИД «Коммерсантъ» Герман Митрофанов рассказал, что с февраля приложение издательского дома загрузили приблизительно 25 тыс. человек. По словам господина Митрофанова, ежедневно около 3,5 тыс. уникальных посетителей заходят на сайт издательского дома через приложение для iPhone. «В масштабах издательского дома это немного — к примеру, сайт компании ежедневно посещают около 150 тыс. человек. Но в целом мы видим в этом большой плюс как для бизнеса, так и для репутации»,— рассказал Герман Митрофанов. По его словам, ИД «Коммерсантъ» будет зарабатывать на приложении, размещая рекламу, адаптированную для iPhone. «Это будет вполне самостоятельный бизнес. О его перспективах можно узнать из отчетов иностранных компаний — в них прогнозируются довольно серьезные обороты рынка рекламы для мобильных устройств»,— рассказал господин Митрофанов. По данным Gartner, в 2007 году объем мирового рынка рекламы в мобильных телефонах составил $1,7 млрд, а в 2008 году должен был достигнуть $2,7 млрд.

Главный редактор «Яндекса» Елена Колмановская говорит, что iPhone для «Яндекса» является одной из многих платформ для мобильных телефонов. «Мы разрабатываем приложения для разных мобильных платформ, таких как Symbian и Windows Mobile. iPhone является популярным устройством, поэтому я не вижу причины не разрабатывать под него софт»,— рассказала госпожа Колмановская. По ее словам, сейчас «Яндекс» почти не занимается монетизацией мобильных приложений. «Когда в 1999 году мы делали поисковик „Яндекс“, мы также прежде всего думали о том, как сделать массовый портал, а не о монетизации. Когда интернет стал массовым явлением, способ монетизации нашелся — контекстная реклама»,— прокомментировала Елена Колмановская.

Директор по инвестициям посевного фонда AddVenture Елена Масолова полагает, что сейчас заработать на мобильных приложениях для iPhone можно, только если продавать их пользователям. «Безусловными лидерами продаж сейчас являются игры для iPhone»,— говорит госпожа Масолова. По ее словам, заработки на рекламе в бесплатных приложениях сейчас не могут стать серьезным источником дохода. «Возможно, в будущем рекламная модель будет работать в этой сфере, но сейчас реально работает модель, при которой с пользователя взимается плата. Поэтому бесплатные приложения интернет-компаний я рассматриваю скорее как еще один способ коммуникации с пользователем»,— говорит госпожа Масолова.

«Бесплатные приложения для iPhone начнут приносить заметные деньги интернет-компаниям через год-два»,— говорит Александр Данилов, гендиректор компании IPS Pirates, российского разработчика приложений для мобильных телефонов. По его словам, сейчас в мире насчитывается 27 млн пользователей телефона iPhone или плеера iPod Touch: «Этой аудитории уже вполне достаточно, чтобы начать на ней зарабатывать». ■

Программа сокращения затрат для клиентов «Билайн Бизнес»

*Сегодня «Билайн» — универсальный оператор, предоставляющий различные телекоммуникационные услуги, в том числе скоростной доступ в Интернет. О новых интегрированных решениях и интересных услугах рассказывает коммерческий директор Хабаровского филиала компании **ИВАН ВОВЧУК**.*

На что сейчас делает упор ваша компания?

— В числе приоритетов объединенной компании — дальнейшее укрепление и развитие партнерства с уже существующими корпоративными клиентами, а также предложение новым клиентам комплексного пакета услуг мобильной и фиксированной связи. Мы усиливаем свои преимущества и готовы реализовать любые запросы бизнеса в сфере телекоммуникаций. Благодаря слиянию вы являетесь клиентами оператора с устойчивыми позициями на быстрорастущих рынках широкополосного доступа в Интернет, передачи данных, мобильной и фиксированной связи. Сейчас мы единственные, кто предлагает полный комплекс услуг связи. Уверен, что наши клиенты смогут сосредоточиться на основном бизнесе, поручив профессиональному оператору решение телекоммуникационных задач и проектов любой сложности.

Что Вы готовы предложить клиентам «Билайн Бизнес» в сегодняшних условиях строгого контроля за расходами сотрудников на связь?

— Возможность контролировать расходы на мобильную связь является одним из ключевых требований современного абонента. Для этого была разработана специальная услуга «Индикатор расходов». Она позволяет контролировать свои текущие расходы на мобильную связь и устанавливать оповещение о достижении определенного порога. С услугой «персональный порог» абонент может самостоятельно устанавливать сумму ежемесячных расходов на мобильную связь, при достижении которой ему будет приходить SMS-уведомление. К тому же, можно установить порог не только на персональный номер, но и общий порог на все номера одного договора. Услуга бесплатная, доступна всем абонентам постоплатной системы расчетов автоматически и не требует дополнительных настроек. Важно отметить, что при установке порога на сумму общих затрат по всем номерам на одном договоре, оповещение о факте установки порога будет приходить только инициатору. Кроме того, любой пользователь постоплатной системы расчетов в любое время может проверить свои текущие расходы, используя функцию «контроль баланса». Она также доступна всем абонентам автоматически и не требует дополнительных настроек. Для того чтобы получить информацию о текущих расходах в SMS-сообщении, нужно отправить запрос на специальный номер.

Существуют ли различные опции, которые позволяют разделить «деловые» и «личные» звонки сотрудников?

— Да, сегодня хабаровский филиал «Билайн» предлагает своим корпоративным клиентам программу по управлению затратами. Сокращение расходов компаний достигается за счет использования услуги «Мобильный бюджет». С помощью данной услуги корпоративные клиенты также устанавливают для сотрудников бюджет и оплачивают счет за сотовую связь на сумму, не превышающую заданный лимит расходов. Сотрудник, в свою очередь, самостоятельно оплачивает расходы, превышающие лимит. В рамках услуги подключаются различные дополнительные возможности. Подключив опцию «Бюджет на услуги связи в установленное время», клиент может разделить расходы со своими сотрудниками, в зависимости от времени предоставления услуг. Например, с 9 до 18 звонки считаются «рабочими», с 18 до 9 — «личными», последние сотрудник оплачивает сам. Также у корпоративных клиентов, подключивших услугу «Мобильный бюджет», есть возможность лимитировать расходы по направлениям звонков, типам сервисов, спискам номеров. Таким образом, у клиентов «Билайн Бизнес» сегодня есть возможность сократить затраты на корпоративную мобильную связь без ущерба для бизнеса.

Справка о «ВымпелКоме»

Группа компаний «ВымпелКом» предлагает интегрированные услуги мобильной и фиксированной телефонии, международной и междугородной связи, передачи данных, доступа в Интернет на базе беспроводных и проводных решений, включая технологии оптоволоконного доступа, Wi-Fi и сети третьего поколения. Среди клиентов «ВымпелКома» — частные лица, крупные, средние и малые предприятия, транснациональные корпорации, операторы связи.

В группу компаний «ВымпелКом» входят операторы связи, предоставляющие услуги голосовой связи и передачи данных на основе широкого спектра технологий беспроводной и фиксированной связи, а также широкополосного доступа в Интернет. В группу «ВымпелКом» входят компании, предоставляющие свои услуги в России, Казахстане, Украине, Таджикистане, Узбекистане, Грузии и Армении. Лицензии группы компаний «ВымпелКом» охватывают территории с общим населением около 340 млн человек. Услуги предоставляются под брэндом «Билайн». ОАО «ВымпелКом» стало первой российской компанией, включенной в листинг Нью-Йоркской фондовой биржи (NYSE). Акции компании котируются на NYSE под символом «VIP».

РЕКЛАМА

redcom

ПОДЗАКОННАЯ ПЕРСОНА

СО СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА ОПЕРАТОРЫ СОТОВОЙ СВЯЗИ БУДУТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЕДИНУЮ ТЕХНОЛОГИЮ ЗАЩИТЫ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ АБОНЕНТОВ. УТЕЧКИ ИНФОРМАЦИИ, ПО МНЕНИЮ СПЕЦИАЛИСТОВ, СКОРЕЕ ВСЕГО, НЕ ПРЕКРАТЯТСЯ, НО ВОЗРАСТЕТ КОЛИЧЕСТВО ПРЕТЕНЗИЙ К ОПЕРАТОРАМ СО СТОРОНЫ АБОНЕНТОВ. КЛАВДИЯ БОЛЬШАКОВА

С января 2010 года в силу вступает требование закона «О персональных данных», согласно которому все компании, имеющие дело с информацией о гражданах, должны обеспечить защиту этой информации на основе единого стандарта. Закон регулирует отношения, связанные с обработкой персональных данных (ПД): условия обработки, права абонента, обязанности оператора, меры по обеспечению безопасности ПД, контроль и надзор за обработкой информации, ответственность за нарушение требований законодательства. Правительство РФ утвердило положение об обеспечении безопасности ПД. ФСТЭК России и ФСБ России разработали и утвердили требования и рекомендации, касающиеся обеспечения безопасности ПД в вопросах, отнесенных к их компетенции.

Для реализации мер по защите ПД абонентов «большая тройка» сотовых операторов (МТС, «Вымпелком», «МегаФон») и Инфокоммуникационный союз (ИКС) привлекли компанию ReignVox. Эта компания будет разрабатывать первый отраслевой стандарт защиты ПД для операторов связи. ИКС выступает не только в роли заказчика, но и координирует работу всех участников проекта.

Таким образом, будут выработаны общие для всех телекоммуникационных компаний правила. «Для приведения своих систем в соответствие требованиям законодательства операторы вынуждены модернизировать свои системы защиты данных, что связано с определенными финансовыми затратами. Стоимость модернизации определяется для каждого оператора индивидуально и зависит от того, насколько высокий уровень защищенности имеют его информационные системы», — говорит генеральный директор компании ReignVox Андрей Коробицын. По его словам, компании, которые всегда уделяли должное внимание вопросам обеспечения информационной безопасности, смогут ограничиться лишь применением необходимых организационных мер по защите и разработке корпоративной документации. Однако затраты компаний, осуществляющих обработку большого объема ПД граждан и до сих пор не предпринявших никаких мер по обеспечению информационной безопасности, могут составлять миллионы рублей, считает господин Коробицын.

«ЧЕРНЫЕ» БАЗЫ Несколько лет назад свежие БД с паспортными данными абонентов сотовых операторов можно было легко найти на радиорынках. С тех пор ситуация изменилась. Но и теперь при определенном желании эту информацию найти можно, утверждает адвокат юридической компании «Усков и партнеры» Вадим Усков. Генеральный директор SecurIT Алексей Раевский замечает, что информацию стало сложнее найти из-за того, что преследуют продавцов информации. Но спрос на ПД абонентов меньше не стал — существует множество сайтов, которые за предоплату от 500 рублей до нескольких тысяч якобы могут прислать информацию об абоненте, детализацию счета или даже распечатку SMS-сообщений. Правда, никто не может поручиться, что чересчур любопытного клиента не обманут.

Пресс-секретарь МТС Ирина Осадчая отмечает, что для сотрудников ответственность за разглашение ПД высокая — от административной до уголовной, в зависимости от ущерба.

ОПЕРАТОРСКИЙ ИНСАЙД Но случаи хищения информации тем не менее случаются. По словам партнера юридической компании Salans Виктора Наумова, «источников утечки может быть три: сотрудники операторов, хакеры и сотрудники правоохранительных органов». С ним согласен и адвокат юридической компании «Усков и партнеры» Вадим Усков, отмечающий, что возможно и распространение информации без согласия ее владельца через интернет. Андрей Коробицын отмечает, что чаще всего хищение информации обусловлено умышленными действиями и реже — небрежностью или халатностью персонала, отвечающего за защиту информации. «Большинство работодателей уверены, что их собственные сотрудники представляют для сохранности защищаемых данных куда большую угрозу, чем хакеры и прочие злоумышленники, действующие извне. Согласно статистике, внутренний персонал компаний виновен в 75% случаев утечки информации, в то время как действующие извне хакеры виноваты лишь в 1% таких случаев», — замечает господин Коробицын.

Алексей Раевский из SecurIT подтверждает, что основными каналами утечки информации являются внутренние угрозы: «Масса людей имеет доступ к информации: сотрудники, которые работают с персональными данными, курьеры, которые перевозят носители информации. Часто теряются магнитные ленты для хранения резервной информации». Украсть информацию можно с помощью флэшки, а также скопировать ее на жесткий диск или MP3-плеер.

ПРОБЛЕМЫ АБОНЕНТА Если ПД распространяются без согласия абонента, то прежде всего нарушается его конституционное право на частную жизнь. Но этой неприятностью дело не ограничивается. Базы данных сотовых операторов используются в основном для того, чтобы проводить спам-рассылки. Это может быть реклама товаров или услуг, а может быть SMS с просьбой положить деньги на телефон. Абонентом могут заинтересоваться мошенники и посерьезнее. Например, позвонить и рассказать, что кто-то из близких попал в милицию и, чтобы его оттуда вызволить, нужно принести определенную сумму в назначенное место. Иногда люди верят и отдают деньги.

ДАННЫЕ ПОД ЗАМКОМ? Сотовые операторы уверены, что сейчас данные их пользователей защищены достаточно надежно и что вступление закона в силу не отразится серьезно на их деятельности. Пресс-секретарь «Вымпелкома» Екатерина Осадчая говорит, что «речь идет не о внедрении чего-то нового». Ирина Осадчая отмечает, что в МТС действует политика информационной безопасности, а также реализован комплекс организационно-технических мер, направленных на защиту информации об абонентах. По словам госпожи Осадчей, в компании работает подразделение, которое отвечает за организацию защиты, и разработаны регулирующие документы, позволяющие разграничивать доступ к информации, проводить мониторинг и контроль выполнения порядка использования технических средств. «Доступ к персональной информации имеют только сотрудники, которые уполномочены выполнять операции с базами данных: сотрудники офисов продаж, контактных центров, служб маркетинга, абонентского обслуживания, ИТ. В компании действует режим коммерческой тайны и защиты информации. Сотрудники заключают соглашение о неразглашении информации, к которой они получают доступ»,— говорит госпожа Осадчая.

По мнению Ирины Осадчей, законодательство внесет изменения главным образом в технические требования к системам защиты персональной информации: они станут более четкими. PR-директор компании «Микротест» Олег Плотников напоминает, что операторы сотовой связи являются одними из наиболее технологически развитых компаний. «Вопросы защиты ПД абонентов решаются на высоком уровне. При этом учитываются все необходимые аспекты в отношении автоматизированной обработки и предотвращения крупномасштабных утечек. В этих компаниях в той или иной мере развернуты требуемые системы защиты данных: системы контроля и предотвращения утечек, ретроспективного анализа инцидентов и другие»,— рассказывает господин Плотников. Главный вопрос, по его мнению, заключается в том, насколько эти меры являются достаточными.

АБОНЕНТ ВСЕГДА ПРАВ По мнению экспертов, в будущем реакция абонентов сотовых операторов на разглашение их ПД станет более острой, что может привести к увеличению издержек компании. Олег Плотников считает, что будут попытки привлечения операторов к ответственности хотя бы за счет нарастающего «потребительского экстремизма». «Тем не менее,— отмечает он,— судебная перспектива подобных дел пока неясна. Поэтому крупным компаниям не стоит опасаться ни возможных выплат компенсации абонентам, ни появления новых рейдерских схем, связанных с проверками защищенности обработки ПД. Но возрастание издержек из-за воздействия регулирующих органов все-таки возможно».

Олег Плотников подчеркивает, что важна реакция на утечки со стороны государства. Если меры по расследованию утечек будут эффективными, а репутационные и финансовые издержки из-за утечек высокими, то вложения в обеспечение безопасности со стороны компаний станут оправданными. Андрей Коробицын также говорит, что закон о персональных данных позволяет обжаловать действия или бездействие оператора в суде либо Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций (Россвязькомнадзоре).

Это ведомство является уполномоченным органом по защите прав субъектов ПД. Россвязькомнадзору предоставлены права на обращение в суд в защиту интересов граждан. Ведомство также может обращаться в лицензирующий орган с просьбой рассмотреть вопрос о приостановлении действия или аннулировании лицензии. Россвязькомнадзор также может направлять материалы для привлечения к уголовной либо административной ответственности в прокуратуру.

Закон «О персональных данных» не описывает мер ответственности, которые могут быть применены к гражданам, организациям, органам государственной власти, органам местного самоуправления за несоблюдение законодательства. Закон отсылает к другим нормативным актам, предусматривающим разные меры ответственности. К таким мерам можно отнести ликвидацию юридического лица, привлечение к административной или уголовной ответственности, компенсацию морального вреда и другое. Инициатором привлечения к ответственности могут выступить Россвязькомнадзор, ФСБ, ФСТЭК, уполномоченные осуществлять мероприятия по контролю и надзору и составлять протоколы об административных правонарушениях в сфере ПД. «Решение о ликвидации организации может быть принято судом при грубых или неоднократных нарушениях законодательства»,— говорит господин Коробицын.

НЕСВОЕВРЕМЕННЫЙ ЗАКОН Помимо сотовых операторов, работой с ПД граждан занимаются и другие компании. В основном это государственные и муниципальные учреждения: институты, школы, больницы, поликлиники. Таких компаний в России более 870 тыс. В связи с этим в конце января в рамках «Инфофорума-11» мнения по поводу срока выполнения закона разделились. Представители Госдумы и Института законодательства сравнительного правоведения при правительстве РФ считают, что закон и все его акты нуждаются в серьезной доработке. По их мнению, требования регуляторов должны быть открытыми и пройти регистрацию в Минюсте. ГД предлагает отсрочить вступление в силу ФЗ «О персональных данных», ведь поправки к нему могут быть выпущены не раньше третьего квартала 2009 года.

Регуляторы и интеграторы придерживаются противоположной точки зрения. Они согласны с тем, что в законе есть неточности, но считают, что это не должно отразиться на его исполнении. В течение 2009 года могут быть внесены небольшие поправки в требования регуляторов, но серьезных изменений, скорее всего, не будет. Проверки начнутся с января 2010 года, а сама методика их проведения будет разработана к четвертому кварталу 2009 года. ■

«Евросеть»: новые услуги

Претерпели изменения современные салоны связи. В настоящее время это скорее центры сосредоточения всех возможных мобильных услуг, чем просто места продажи сотовых телефонов. О нововведениях на этом рынке рассказывает управляющий Дальневосточным филиалом компании «Евросеть» Михаил Минин

Управляющий ДВ филиалом считает, что будущее сотового ритейла — за новыми услугами

Михаил, сначала хочу поздравить Вас с пятилетием компании на Дальнем Востоке. Многое ли изменилось в «Евросети» за это время?

Спасибо большое за поздравление! Действительно, «Евросеть» представлена на Дальнем Востоке уже 5 лет, юбилей мы отмечаем в мае. За это время компания проделала очень большой путь. В момент выхода на рынок «Евросеть» главную ставку сделала на продажу доступных мобильных средств связи и в кратчайшие сроки стала одним из лидеров сферы сотовой розницы региона. Чтобы сохранить лидирующие позиции, «Евросеть» стремилась быть на шаг впереди остальных представителей этого рынка, внедряя современные услуги и устанавливая новые стандарты в отрасли, становясь ближе к покупателю. И по прошествии пяти лет можно говорить о том, что наша стратегия полностью себя оправдала.

Что бы Вы могли выделить из нововведений последнего времени?

С недавних пор в кассах «Евросети» можно оплатить кредит любого банка. Для этого нужно один раз зарегистрироваться в платежной системе в салоне «Евросеть» (с паспортом и банковскими реквизитами получателя платежа). После этого покупатель сможет в любом салоне «Евросеть» быстро внести деньги за кредит.

Помимо кредита, в кассах «Евросети» можно оплатить электронные авиабилеты многих авиакомпаний, электронные железнодорожные билеты, а также услуги междугородной и международной связи МТТ.

Также «Евросеть» предоставляет хабаровчанам возможность экономить на звонках по межгороду благодаря IP-телефонии. Услугой можно воспользоваться с помощью Универсальных карт «Евросеть», представленных во всех наших магазинах в Хабаровске. Приведу несколько примеров экономии. Так, позвонить с городского телефона в Москву с помощью Универсальной карты «Евросеть» можно всего за 99 коп за мин., по России — до 2,49 руб, а, скажем, в Китай, Таиланд и многие страны Европы — за 2,99 руб. Поскольку для связи используется IP-телефония, нет необходимости набирать «восьмерку» — звонки производятся с хабаровского городского номера, указанного на карте.

Еще дешевле с помощью карт «Евросеть» можно звонить через компьютер, подключенный к Интернету. Экономия по сравнению с IP-телефонией составляет в среднем 25% при звонках на городские номера. Эти услуги особенно актуальны сейчас, ведь они позволяют экономить на стоимости связи, не экономя при этом на общении.

Универсальные карты «Евросеть» позволяют также выходить в Интернет. Стоимость доступа по технологии dial-up также одна из самых низких в Хабаровске.

Есть ли изменения в сфере торговли традиционными для «Евросети» товарами: сотовыми телефонами, фотокамерами, плеерами?

В конце 2008 года мы начали предлагать нашим покупателям услугу послегарантийного обслуживания «Гарантия +». Владельцы сертификата «Гарантия +» дополнительно к годовой гарантии, предоставляемой производителем на приобретенную технику, получают право на сервисное обслуживание в течение второго или третьего года в зависимости от типа приобретенного сертификата.

В течение срока дополнительной гарантии покупателю оказываются те же услуги, что и по гарантии производителя: бесплатный ремонт в случае заводского брака, возможность обмена товара, ремонт которого невозможен, на новый товар.

Сертификат «Гарантия +» можно приобрести для большинства сотовых телефонов, коммуникаторов HTC и Glofiish, для всех моделей телефонов стандарта DECT и части фотоаппаратов.

Другим удобным нововведением стал выпуск подарочных карт «Евросеть». При покупке подарка некоторые боятся ошибиться с выбором. Подарочные карты станут отличным решением этой проблемы. Карты «Евросеть» выпущены самым востребованным номиналом от одной до десяти тысяч рублей. Воспользоваться картой можно при покупке мобильной и цифровой техники в магазинах «Евросеть» в течение одного года после ее приобретения.

На Дальнем Востоке у компании «Евросеть» работают интернет-магазины. Отличаются ли они от обычных салонов «Евросеть»?

Главное отличие заключается в том, что модельный ряд интернет-магазинов Хабаровска и Владивостока включает абсолютно все товары, имеющиеся в наличии в салонах компании в данных городах. Кроме привычных нам мобильных телефонов, домашних беспроводных телефонов, цифровых фотоаппаратов, видеокамер, аудио- и DVD-плееров и оригинальных аксессуаров для портативных устройств можно приобрести и DVD-диски, диски с играми и программами, а также книги. Купить понравившийся товар можно также и по безналичному расчету или даже в кредит. Если покупка совершается на сумму свыше 1 000 рублей, ее доставка будет бесплатной в пределах Хабаровска и Владивостока.

Чем интернет-магазины «Евросети» отличаются от аналогов?

У нас есть удобная услуга для ценителей новинок. Они имеют возможность получить новые модели техники одними из первых в России. На сайте www.euroset.ru можно оформить предварительный заказ на новинку и получить ее в течение первых двух недель с начала продаж в нашей стране, еще до того, как модель начнет продаваться на Дальнем Востоке. Кроме этого, можно заказать и эксклюзивные модели телефонов, выпущенные в единичных экземплярах.

Не так давно в продаже в «Евросети» появились DVD-диски и диски с играми. Расскажите об этом поподробнее.

Проект «Мультимедиа» стартовал в ДВФО в декабре 2008 года. Тогда в 41 салоне «Евросеть» были установлены специальные стойки, позволившие довести ассортимент в магазинах до 280 дисков. До этого ограниченное количество лицензионных DVD, CD и мультимедиа дисков размещалось в витринах либо в прикассовой зоне. Сейчас стойки установлены более чем в 80 салонах «Евросеть» в Хабаровском, Приморском и Камчатском краях, Амурской, Магаданской и Сахалинской областях, Якутии и ЕАО.

В настоящее время основными услугами в рамках проекта являются продажи топ-ассортимента DVD-фильмов в доступном ценовом сегменте и эксклюзивных мультимедиа-продуктов. Дополнительными составляющими проекта являются продажи «топовых» музыкальных релизов в формате CD, программного обеспечения для мобильных телефонов и PC-дисков.

Приобретение DVD-фильмов в салонах «Евросеть» становится все более востребованным у наших покупателей. Только за первый квартал мы продали на Дальнем Востоке около 35 000 дисков. А по всей стране в 2008 году «Евросеть» продала более 3 миллионов дисков и вошла в тройку лидеров по продажам мультимедийной продукции среди непрофильных ритейлеров России.

Поэтому мы продолжим предлагать лицензионное видео- и мультимедиа-диски по доступной цене, будем расширять ассортимент новинок.

Есть ли новинки в других категориях товаров, представленных в «Евросети»?

Эксклюзивно в «Евросети» поступила в продажу новинка от LG — телефон KM330. Это по-настоящему музыкальный телефон с двумя стереодинамиками на задней панели. Если телефон не слышно в куртке, портфеле или сумке — теперь эти проблемы позади. При этом цена телефона приятно радует.

Также «Евросеть» недавно начала продажи на Дальнем Востоке 3G-телефонов U121 под маркой «БиЛайн», произведенных компанией Huawei. На данный момент это самые доступные 3G-телефоны, их цена составляет 3890 руб. Гарантийное обслуживание телефонов осуществляет сервисный центр «Про-Сервис» в Хабаровске, который одним из первых в России получил прямую авторизацию от Huawei.

Продолжая разговор о новинках, скажу, что в 2008 году у нас появилась новая категория — книги. Большим успехом у родителей пользовалась детская книга Люка Бессона «Артур и минипуты». К 200-летию со дня рождения Н.В. Гоголя мы приготовили приятный сюрприз для почитателей творчества известного писателя. В салонах «Евросеть» начались продажи повести «Тарас Бульба».

Каким Вы видите дальнейшее развитие компании на Дальнем Востоке?

Мы завершили процесс оптимизации сети и вышли на необходимые показатели работы раньше планируемого срока, сократив при этом лишь 13% салонов. При этом первоначально мы рассчитывали закрыть порядка 25% салонов с завышенными ставками арендной платы.

В ближайшие три месяца мы планируем открыть 86 новых торговых точек по всей России, в том числе и несколько новых салонов на Дальнем Востоке. Это будут как магазины, которые были «заморожены» в ходе оптимизации, так и новые, расположенные в наиболее удобных для покупателей местах, с адекватными условиями аренды. Также мы обязательно продолжим реализацию стратегии развития компании, основанную на обязательном присутствии во всех труднодоступных и удаленных населенных пунктах, в которых проживает более 5000 человек.

СПРАВКА О КОМПАНИИ:

Компания «Евросеть» работает на Дальнем Востоке с мая 2004 года, когда был открыт первый салон связи во Владивостоке. В 2006 году в Хабаровске и Владивостоке начали работу первые в ДВФО Дворцы связи «Евросеть», которые отличает круглосуточный режим работы, просторные торговые залы, разработанные по индивидуальному дизайну, расширенный ассортимент техники. В настоящее время в ДВФО работает 175 магазинов «Евросеть», в том числе четыре Дворца связи.

БИОГРАФИЧЕСКАЯ СПРАВКА:

Михаил Минин родился в 1972 году. Получил два высших образования: в Уральской Государственной Юридической Академии по специальности юрист-правовед, и в Екатеринбургском Высшем Артиллерийском Командном училище (институт) по гражданской специальности социальный педагог-психолог. Имеет степень Executive MBA.

Во время работы в российском филиале компании L'OREAL PARIS более 1,5 лет занимал должность регионального менеджера на Дальнем Востоке. Затем работал в качестве коммерческого директора торгово-промышленной компании «Донецкая мануфактура» (г. Ростов -на-Дону). В 2006-2007 гг. возглавлял Международный логистический холдинг ATL (г. Москва). С ноября 2007 года выступал в роли независимого консультанта по стратегии и организационному развитию для ряда компаний. Одновременно проходил обучение в Бизнес-школе Executive MBA LWB в Государственном Университете Управления (г. Москва).

РЕКЛАМА

redcom

НОУТБУКИ В МИНИАТЮРЕ

НЕТБУКИ СТАЛИ САМЫМ ОБСУЖДАЕМЫМ ФЕНОМЕНОМ КОМПЬЮТЕРНОГО РЫНКА. ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО НАЧАЛО ПРОДАЖ ЭТИХ НЕДОРОГИХ УСТРОЙСТВ УДАЧНО СОВПАЛО С ФИНАНСОВЫМ КРИЗИСОМ: ПОКУПАТЕЛИ МОГУТ, ОТКАЗАВШИСЬ ОТ ДОРОГИХ НОУТБУКОВ, ПЕРЕКЛЮЧИТЬСЯ НА НЕТБУКИ. „Ъ-ТЕЛЕКОМ“ ПРЕДЛАГАЕТ ОБЗОР УСТРОЙСТВ В ТРЕХ ЦЕНОВЫХ ДИАПАЗОНАХ — ОТ САМЫХ ДЕШЕВЫХ ДО ДИЗАЙНЕРСКИХ НЕТБУКОВ.

Сегмент нетбуков сейчас наиболее быстроразвивающийся на рынке компьютерного оборудования, который и так в последние годы растет в значительной мере за счет лэптопов. Нетбукам удалось то, с чем некоторое время назад не справились субноутбуки: они раскачали рынок, сумев привлечь массового пользователя, включая домохозяек, пенсионеров и детей.

Российский рынок нетбуков оценивается по итогам 2008 года в 400–500 тыс. штук, что составляет примерно 10% рынка ПК. Бум этого направления обозначился во второй половине 2008 года, а пик продаж, по наблюдениям Acer, пришелся на четвертый квартал. Если в первом квартале 2008 года доля нетбуков в общих поставках мобильных ПК в Россию составила, по данным IDC, 3,7%, то во втором квартале показатель вырос до 6%, а к третьему кварталу повысился до 19,6%. В четвертом квартале, правда, был зафиксирован небольшой спад — до 16,9%.

Лидерство Asus, которая смогла обойти в этом секторе своего традиционного конкурента Acer, можно объяснить тем, что именно этот производитель первым начал продавать устройства действительно дешевые и легкие — Eee PC. Правда, в России они никогда не стоили обещанные $200 — минимальная цена в 2008 году составила почти $400 (около 10 тыс. руб.) Более того, увеличение функциональности устройств повлекло быстрый рост их стоимости — уже до $500 и выше.

Для обзора были отобраны модели, завоевавшие наибольшую популярность в своих классах: дешевые (8–12 тыс. руб.) Asus EEE PC 900 и Acer Aspire One AOA110; средний ценовой сегмент (12–18 тыс. руб.) — HP Compaq 2133, Fujitsu Siemens Amilo Mini и Samsung NC10 — и дорогие (18 тыс. руб. и выше) — Asus Eee PC S101 и Dell Inspiron Mini 12.

ASUS EEE PC 900 Тройная и сначала режущая слух E в названии модели имеет свою «расшифровку»: Easy to learn, easy to play, easy to work. Бодро начав с действительно простого устройства, при этом вполне удовлетворяющего немудреным запросам школьников и рядовых офисных работников (Eee PC 700 или 701), Asus вскоре вывел на рынок его несколько более «продвинутый» Eee PC 900.

ASUS EEE PC 900

ACER ASPIRE ONE AOA110

Внешне оба устройства очень похожи, только для PC 900 не предусмотрено «веселых» расцветок корпуса, модель поставляется лишь в черном и жемчужно-белом вариантах. Из важных новшеств: у 900-го больше экран (8,9 дюйма против 7 и разрешение 1024x600 против 800x480) и больше объем накопителя. Первоначальная идея с емкостью жесткого диска 4–8 Гб себя, видимо, не оправдала, и производитель расширил емкость до 12–20 Гб.

Построена 900-я модель, как и 701-я, на процессоре Celeron 900 МГц. Одинаковы и их возможности взаимодействия с внешним миром — три USB-разъема, кардридер, сетевой разъем и выход на внешний монитор. При этом Bluetooth, который в подобных устройствах вроде бы должен быть обязательно, в PC 900 отсутствует. В отличие от своих предшественников, PC 900 оснащен веб-камерой 1,3 Мп. Напоминающее игрушку устройство весит 1 кг. Батареи хватает почти на три часа в обычном режиме использования и на два часа — при просмотре фильмов. Поставляется PC 900 с предустановленной MS Windows XP либо с Xandros Linux.

Главные недостатки: помимо странной ситуации с объемами накопителей, а также неприятного отсутствия Bluetooth, еще один негативный момент связан с клавиатурой. Издержки миниатюризации: клавиши расположены очень тесно, поэтому печатать крайне неудобно.

ACER ASPIRE ONE AOA110 Acer Aspire One AOA110, вероятно, ближайшая к EEE PC 900 модель по целому ряду параметров, включая цену. Однако построена она уже на Intel Atom (1,6 ГГц). Размер экрана тот же, что и у модели от Asus,— 8,9 дюйма.

Цвет корпуса у Aspire One 110 может быть белый «ракушечный», синий «сапфировый», розовый «коралловый» или бронзовый. Весит устройство примерно 1 кг, как и EEE PC. Время работы батареи при максимальной нагрузке тоже чуть больше двух часов и при обычной — аналогично чуть более трех. Флэш-накопитель скромнее, чем в Asus EEE PC 900,— 8 Гб, и веб-камера хуже — 0,3 Мп.

Однако у нетбука семейства Acer есть одно большое преимущество — удобная, несмотря на миниатюрность, клавиатура. Производителю удалось сделать шаг клавиш максимально приближенным к полноформатным мобильным ПК — 17,5 мм против 18 мм. Для сравнения: у EEE PC он составляет 15,5 мм.

Устройство продается с предустановленной Linpus Linux Lite version. Это урезанная самим Acer версия с минимальным набором приложений и без возможности устанавливать сторонние. Пользователь, предпочитающий свободное ПО, может здесь рассчитывать на офисный пакет Open Office 2.3, браузер FireFox, почтовый клиент Aspire one Mail и IM-клиент без поддержки ICQ (но зато с MSN/Yahoo/Google/AIM). Правда, в 16 Гб версии 110-Bb и Bw предлагают с предустановленной Windows XP Home и даже с MS Office 2007.

Главные недостатки: пользователи часто жалуются на неудачную локализацию ОС — с невообразимыми конструкциями, характерными для электронных переводчиков без вычитки «живым» специалистом. Возможности предустановленной версии GNU/Linux малы, интерфейс ограничен. Bluetooth в Aspire One, как и в PC 900, не предусмотрен.

HP COMPAQ 2133 Нетбук от HP ориентирован уже не столько на домохозяек, сколько на бизнесменов, которым в поездках нужен мини-гаджет с приемлемой производительностью. Поэтому и корпус устройства изготовлен из довольно толстого алюминия, а ввиду отсутствия лакового покрытия на нем не остается ни отпечатков, ни мелких царапин.

У HP 2133 удобная клавиатура — почти полноразмерная, с шагом клавиш 17,5 мм, а также предустановленная Windows Vista Business. Хотя это решение кажется не самым удачным: для работы сейчас все же практичнее привычная и доведенная до ума Windows XP Professional.

HP 2133 имеется в нескольких модификациях. Первая — с процессором VIA C7M 1,2 ГГц, диском на 120 Гб и 1 Гб ОЗУ. Вторая, более дорогая, с тем же процессором, но с частотой 1,6 ГГц, с диском 160 Гб и 2 Гб ОЗУ. HP 3D DriveGuard, по заявлению производителя, обеспечивает мгновенное отключение накопителя в случае падения устройства или физического воздействия на него.

Диагональ экрана — 8,9 дюйма. Специфика используемой матрицы Chi Mei Optoelectronics — зеркальность при ярком освещении и прямом воздействии лучей, что несколько затрудняет считывание информации. Такой зеркальный (Glare) экран имеет линейка Pavilion. Производитель, кстати, подчеркивает, что специальное покрытие дисплея HP 2133 делает его устойчивым к царапинам.

Из набора беспроводных интерфейсов здесь есть и Wi-Fi ((802.11a/b/g), и Bluetooth. HP 2133 тяжелее дешевых устройств EEE PC — он весит 1,1 кг (или 1,4 кг с шестиэлементным аккумулятором). Есть и более неприятное отличие от моделей Asus — два USB-порта вместо трех. Зато камера такая же, как в 900-м EEE PC — 1,3 Мп. Стандартная батарея обеспечивает два — два с половиной часа автономной работы, а расширенная — до четырех часов.

Главные недостатки: процессор, по отзывам, слабее Intel, сильнее нагревается и заставляет «подтормаживать» тяжелую Vista.

FUJITSU SIEMENS AMILO MINI Fujitsu Siemens выпустила консервативный нетбук для мобильных офисных работников. Так его определяет сам производитель, при этом разбавляя консервативность креативными аксессуарами. Устройство Amilo Mini получило в дополнение

HP COMPAQ 2133

redcom

SAMSUNG NC10

ASUS EEE PC S101

FUJITSU SIEMENS AMILO MINI

DELL INSPIRON 12

верхние сменные панели разных цветов (Clip-on). Есть и вариант со съемной прозрачной крышкой, под которую можно поместить свои картинки.

У построенного на базе Intel Atom устройства увеличено время автономной работы — до четырех часов в спокойном режиме, по заявлению производителя. Есть и возможность переключаться в «тихий» режим, чтобы не мешал шум вентилятора. В этом режиме уменьшается частота процессора и графической карты.

Экран у Amilo Mini — 8,9-дюймовая матрица с антибликовым покрытием. Панель клавиатуры, к сожалению, аналогична тем, что используются в Asus EEE PC,— кнопки мелкие и для продолжительного набора текстов не очень удобны.

«Коммуникативный» Amilo Mini предусматривает и разъем проводной сети, и Wi-Fi, и Bluetooth, поддерживающий стандарт 2.1. Неприятный момент — всего два USB-порта. Зато есть редкий в нетбуках ExpressCard-разъем, который позволяет подключать ТВ-тюнеры, GPS-приемники, 3G-модемы или внешние видеокарты.

Главные недостатки: добавление цветной или прозрачной панели на крышку несколько утяжеляет устройство. Клавиатура неудобна для работы. Кроме того, пользователи указывают на то, что производитель несколько преувеличил время автономной работы устройства — батареи хватает только на два с половиной часа.

SAMSUNG NC10 Корейский производитель вышел с устройством среднего класса, ориентированным на конкуренцию не только с соседями-тайваньцами, но и с более дорогими американцами и европейцами. NC10 поставляется в трех цветовых вариантах — белом, «мягко-черном» и синем металлике. У него десятидюймовый широкоформатный дисплей SuperBright с антибликовым покрытием, а также практически полноформатная клавиатура, что сразу повышает привлекательность устройства для бизнес-аудитории. Имеется даже специальное антибактериальное ионизированное серебряное покрытие клавиш (технология Samsung Silver Nano) для обеспечения гигиенических условий работы.

Построенная на Intel Atom N270 (1,6 ГГц), модель идет с предустановленной Microsoft Windows XP Home Edition. Варианты комплектации: с жестким диском SATA на 80, 120 или 160 Гб, ОЗУ — 512 Мб или 1 Гб. Есть также возможность выбора питания — с трехлибо шестиэлементным аккумулятором. Первый поддерживает нормальный режим работы в течение трех с половиной часов, второй — до шести–восьми часов.

В NC10 помимо адаптера беспроводных сетей 802.11b/g и модуля Bluetooth 2.0 опционально предусмотрен 3G-модем. Есть и 1,3 Мп веб-камера.

Главные недостатки: как утверждает производитель, корпус устройства устойчив к царапинам и повреждениям благодаря технологии Protect-o-Edge. Однако от отпечатков пальцев глянцевую поверхность она не слишком спасает. От версий же с Linux данный производитель, похоже, сразу решил отказаться.

ASUS EEE PC S101 От простых и дешевых устройств Asus сделал шаг в сторону, представив имиджевый и, соответственно, дорогой нетбук PC S101. От своих предшественников он отличается, во-первых, внешне. Более тонкая (18 мм) модель украшена кристаллами (на шарнирах верхней крышки) и поставляется в трех цветовых вариантах — коричневом, графитовом и цвета шампанского. Для того чтобы уберечь глянцевую поверхность корпуса от царапин, устройство снабжено папкой-футляром.

Экран PC S101 увеличен до 10,2 дюйма, SSD-накопитель — до 64 Гб (хотя есть облегченные и более дешевые варианты с 16 Гб и 32 Гб). Неизменными остались вес (1 кг), процессор (Intel Atom 1,6 Гц), а также предустановка на выбор GNU Linux или Windows XP Home. Super Hybrid Engine, регулируя энергопотребление, увеличивает длительность автономной работы до пяти с половиной часов, заявляет производитель. Действительно, по отзывам и результатам тестов даже при максимальной нагрузке батарея выдерживала около четырех часов.

В этой модели EEE PC наконец-то появился Bluetooth. А также новшество в духе Apple или Nokia: при покупке S101 пользователь бесплатно получает до 30 Гб так называемого хранилища Eee Storage.

Главные недостатки: скорее даже вызывающее недоумение разрешение веб-камеры минимально — 0,3 Мп, как в самых простых устройствах. Новый сервис — хранилище — пока не слишком удобен в использовании, поэтому есть большие сомнения в том, что он будет востребован пользователями.

DELL INSPIRON MINI 12 Dell, как и Asus, включила в название модели цифру, указывающую размер экрана устройства. Следом за Inspiron Mini 9 американский производитель представил Inspiron Mini 12. Вообще 12-дюймовый экран — рекордный показатель для нетбуков. Однако самая большая модель оказалась еще и одной из самых тонких (23 мм)при весе 1,2 кг.

Ничем, кроме размеров, Inspiron Mini 12 внешне не отличается от Mini 9. Однако внутренние изменения, которым он подвергся, довольно серьезны. Во-первых, одна из главных претензий пользователей Mini 9 была в адрес его клавиатуры. Уменьшенная в соответствии с миниатюрным форм-фактором, она была крайне неудобна для набора больших текстов. В Inspiron Mini 12 этот недостаток отсутствует — клавиши почти как в полноформатных устройствах.

Во-вторых, в отличие от Mini 9, располагавшего только SSD-накопителем, Mini 12 оснащен жестким диском на 60 или 80 Гб (такие же идут в старших моделях Acer Aspire One и Eee PC).

В Mini 9 использовался процессор Intel Atom N270. Новая модель реализована на серии Z того же производителя — Z520 или Z530, которую Intel ориентировал больше на мобильные интернет-устройства, чем на собственно нетбуки. Принципиальные различия чипов (с одинаковой тактовой частотой — 1,6 ГГц) — в размере и мощности. Z530 почти вдвое меньше N270 и потребляют 2,0 ватта против 2,5 ватта соответственно.

Модель комплектуется Windows Vista Home Basic, опционально может идти с ОС Ubuntu либо Windows XP. Как и в Mini 9, в Mini 12 предустановлен дополнительный софт наподобие Google Desktop или Google Toolbar, а также 90-дневная версия McAfee Internet Security 2009.

Главные недостатки: Inspiron Mini 12 практически невозможно апгрейдить. Есть и проблема со временем автономной работы: трехэлементной батареи, по отзывам пользователей, хватает в среднем на два с половиной часа, то есть на полчаса меньше, чем в Mini 9, в аналогичном режиме использования.

Предложение на рынке нетбуков постоянно расширяется, однако выбирать приходится из трех упомянутых нами ценовых сегментов. При этом за сумму меньше 10 тыс. руб. удастся приобрести скорее забавную игрушку. Практика показала, что ни SSD-накопители, ни урезанный объем памяти, ни крошечные дисплей и клавиатура не сокращают стоимость устройства так, как хотелось бы потенциальным пользователям. Поэтому для бизнес-нужд предпочтение отдается полноформатным мобильным системам либо нетбукам, максимально к ним близким. И тут актуальным становится вопрос о целесообразности выбора облегченного устройства.

Снимает этот вопрос параметр эргономики. Среди главных пользовательских критериев обычно фигурирует удобство набора на клавиатуре, качество экрана, а также продолжительность автономной работы, не идущая в ущерб весу устройства. Судя по заявленным на этот год планам производителей, работать они будут именно в соответствии с этими незамысловатыми требованиями целевой аудитории. ■

ХАРАКТЕРИСТИКИ НЕТБУКОВ

МОДЕЛЬ	ЦЕНА (РУБ.)	РАЗМЕР ЭКРАНА	ПРОЦЕССОР	ОПЕРАТИВНАЯ ПАМЯТЬ	НАКОПИТЕЛИ	КОММУНИКАЦИИ И ИНТЕРФЕЙСЫ
ASUS EEE PC 900	ОТ 7960 ДО 18824	8,9», 1024X600	INTEL CELERON 900 МГЦ	1 ГБ RAM (ДО 2 ГБ)	SSD, 4 ГБ + 8 ГБ ФЛЭШ (WINDOWS-ВЕРСИЯ) ИЛИ 4 ГБ +16 ГБ ФЛЭШ (LINUX-ВЕРСИЯ)	802.11B/G 3 X USB2.0 4-В-1 КАРДРИДЕР (SD/MMC/MS/MSPRO)
ACER ASPIRE ONE AOA110	ОТ 7360 ДО 13822	8,9», 1024X600	INTEL ATOM N270 1,6 ГГЦ	512 МБ, ВОЗМОЖНОСТЬ РАСШИРЕНИЯ ДО 1,5 ГБ	SSD 8 ГБ	ACER INVILINK 802.11B/G 3 X USB 2.0 5-В-1 КАРДРИДЕР (SD, MMC, MS, MS PRO И XD)
HP 2133 MINI	ОТ 11100 ДО 27750	8,9» GLARE, 1280X768	VIA C7-M 1,2 ГГЦ	512 МБ	120 ИЛИ 160 ГБ	802.11A/B/G BLUETOOTH 2.0 2 X USB 2.0 1X EXPRESSCARD/54 ММ / КАРДРИДЕР SD
FUJITSU SIEMENS AMILO MINI	ОТ 13728 ДО 23799	8,9», TFT, С АНТИБЛИКОВЫМ ПОКРЫТИЕМ, 1024X600	INTEL ATOM N270 1,6 ГГЦ	1 ГБ	60 ИЛИ 80 ГБ	802.11B/G BLUETOOTH PERSONAL AREA NETWORK 2XUSB 2.0, EXPRESSCARD (34 ММ) КАРДРИДЕР COMPACT FLASH, MS, SD, SM, XD'PICTURE CARD
SAMSUNG NC10	ОТ 17424 ДО 21990	10,2» 1024X600	INTEL ATOM N270 1,6 ГГЦ	512 МБ/1 ГБ	80/120/160 ГБ	802.11B/G BLUETOOTH 2.0 3G МОДЕМ 3XUSB 2.0 КАРДРИДЕР SD, SDHC, MMC
ASUS EEE PC S101	ОТ 27001 ДО 28806	10,2» TFT 1024X600	INTEL ATOM N270	1 ГБ/2 ГБ	16 ГБ/ 32 ГБ/ 64 ГБ	802.11A/B/G/N BLUETOOTH 2.0 3 X USB 2.0 4-В-1 MMC, SD, MEMORY STICK, MS-PRO
DELL INSPIRON MINI 12	ОТ 23625 ДО 24500	12,1», 1280X800	INTEL ATOM Z520, 1,3 ГГЦ ИЛИ ATOM Z530, 1,6 ГГЦ	1 ГБ	60 ИЛИ 80 ГБ	BLUETOOTH 2.1 WI-FI МОДУЛИ 3 X USB 2.0 КАРДРИДЕР SD

Коммерсантъ®

в лучших местах города

Читайте «Коммерсантъ» каждый день
в кофейнях, ресторанах, гостиницах
и бизнес-центрах!

Подробности по телефонам:
в Хабаровске (4212) 41-21-31,
во Владивостоке (4232) 22-35-20.

***«Российские железные дороги»**,*
в вагонах повышенной комфортности.

***«Восточный Экспресс Банк»** (VIP-отделение),*
г. Хабаровск, ул. Муравьева-Амурского, 44; тел. 8-800-100-7-100.

ХАБАРОВСК

***«Теппан Яки»**, суши-бар,*
ул. Муравьева-Амурского, 11;
тел. 32-47-63

***«Бирхаус»**, ресторан,*
ул. Муравьева-Амурского, 9,
тел.: 62-99-99, 31-18-45

***«Эль Ранчо»**, ресторан,*
ул. Запарина, 85,
тел.: 62-40-46, 30-25-93

***«R-CAFE»**, кафе,*
ул. Пушкина, 52;
тел. 61-02-33

***«Кабачок»**, ул. Запарина, 84,*
тел.: 60-03-77, 42-31-84

***«Хабаровск-Сити»**,*
бутик-отель,
тел. 45-42-22

***«Хабаровск-Сити»**, кафе-бар,*
ул. Истомина, 64, тел. 79-95-77

***«Саквояжъ»**, кафе,*
ул. Комсомольская, 87;
тел. 31-48-21.

***«Дальний Восток»**, кофейня,*
ул. Муравьева-Амурского, 18;
тел. 31-35-30.

***Full Time**, cafe-club,*
ул. Истомина, 49, тел. 31-16-98.

***«Ирландский бар»**, бар,*
ул. Запарина, 8, тел. 21-99-39.

***«Парус»**, бизнес-центр,*
ул. Шевченко, 5;
тел.: 64-95-10, 32-76-09.

***«Рафинато»**, ресторан,*
ул. Ленинградская, 28,
КРК «Цепелин»;
тел.: 38-17-29, 38-18-59.

***«Веранда»**, кафе,*
ул.Тургенева, 46, 5-й этаж;
тел. 41-57-41.

***«Али-отель»**, отель,*
ул. Мухина, 17; тел. 21-78-88.

***«Саппоро»**, гостиница,*
ул. Комсомольская, 79;
тел.: 30-42-90, 30-67-45.

***«Апарт-отель „Мар-Кюель“»**,*
гостиница, пер. Дзержинского, 3а;
тел.: 21-68-08, 21-67-17, 22-18-87.

***«Arirang»**, гостиница,*
пер. Свободный,11;
тел.: 57-77-77, 57-55-55.

***«Крэпэри»**, кафе,*
ул. Ленина, 23; тел. 31-62-30.

***Dopingbar**, спорт-бар,*
пер. Арсеньева, 4;
тел.: 42-07-49, 42-07-50

***«Coffee»**, кофейня, ул. Карла*
Маркса, 43; тел. 32-54-46,
и ул. Комсомольская, 64;
тел. 21-46-46

ВЛАДИВОСТОК

***«Комитет»**, кафе,*
ул. Фонтанная, 42а;
тел. 432-998.

***Presto**, кофейня,*
ул. Светланская, 15; тел. 26-63-86.

***Phone Club**, кафе,*
ул. Павленко, 6; тел. 40-44-47.

***«Эльзас»**, кафе,*
пр. 100 лет Владивостоку,
д. 57, ТЦ. Максим, 1-ый этаж,
тел. 33-22-31.

***«Влад Мотор Инн»**, ресторан,*
ул. Восьмая, 35; тел. 38-88-88.

***«Влад Мотор Инн»**, гостиница,*
ул. Восьмая, 35; тел. 38-88-88.

***Mr. Coffee**, кофейня,*
Океанский пр., 52а
(гипермаркет V-Lazer).

***«Старый город»**, ресторан,*
ул. Семеновская, 1/10;
тел. 20-52-34.

***MITAMI**, японская кухня,*
Океанский пр., 87;
тел. 43-79-18.

***PULP FICTION**, coffee club,*
ул. Бородинская, 9а;
тел. 34-50-10.

***«Избушка»**, кафе, ул. Фокина,*
д. 9, стр. 1-8, тел. 22-08-83.

***«Бель Базар»**, кофейня,*
ул. 1-я Морская, 6/25,
тел. 302-115

***«Формат»,** кафе,*
пр. Острякова, 13, оф. 11,
тел. 44-82-66

***«Пятый океан»,** ресторан,*
ул. Батарейная, 2в,
тел. 43-34-25

***«Вереск»,** мужской салон*
красоты, ул. Семеновская, 23,
тел. 22-05-25

Реклама