

ТЕЛЕКОМ

Российские политики пробуют себя как блогеры **10** | Телефонный трафик растет без голоса **10** | России обещана национальная «операционка» в 2011 году **12**



Развитие телекоммуникационного рынка набирает столь стремительные обороты, что порой события в нем превосходят даже ожидания самих операторов связи. Именно по такому оптимистичному сценарию идет освоение технологий связи 3G мобильными операторами в России и на Дальнем Востоке в частности.

ТриGды три

сети

Главное начать

Сегодня даже удивительно вспомнить, с каким скепсисом отнеслась в 2007 году «большая тройка» российских операторов сотовой связи (ОАО «МТС», ОАО «ВымпелКом» / «Билайн» / и ОАО «МегаФон») к заявлению Леонида Реймана, тогдашнего министра информационных технологий и связи РФ, о том, что «уже в 2008 году связь 3G появится примерно в 10 российских городах». И участники рынка, и эксперты тогда сошлись во мнении, что заявление министра «слишком оптимистичное». Однако на деле оказалось, что министр, наоборот, очень скромно оценил возможности развития 3G: к середине 2008 года операторы начали запускать в эксплуатацию оборудование третьего поколения связи целыми федеральными округами, не говоря уже о «точечном» подключении самых крупных городов.

Впереди оказался и Дальний Восток. Здесь, конечно, не Северо-Запад, всех сразу не охватить, но уже в 2008 году 3G было запущено в коммерческую эксплуатацию в Биробиджане, Якутске, Магадане, Владивостоке и Хабаровске. То есть, фактически, половину из намеченного плана господина Реймана операторы выполнили только на территории ДФО.



Ничто не мешало развитию сетей 3G на Дальнем Востоке. Фото Олега Харсеева

● 3G — (от англ. third generation — третья поколение), технологии мобильной связи, которые создают канал на основе передачи данных. В основе стандартов 3G лежит технология CDMA (Code Division Multiple Access — множественный доступ с кодовым разделением каналов). Сети 3G работают на частотах дециметрового диапазо-

на, около 2 ГГц, передавая данные со скоростью до 14 Мбит/с. В сетях 3G обеспечивается предоставление двух базовых услуг: передача данных и передача голоса. 3G объединяет как высокоскоростной мобильный доступ к услугам сети интернет, так и технологию радиосвязи. Также позволяет организовать видеотелефонную связь, просмотр на мобильном телефоне фильмов и телепрограмм и т. д.

Вообще история освоения 3G «большой тройкой» в России началась в апреле 2007 года, когда Россвязь объявила результаты конкурса на выдачу лицензий на право построения сетей мобильной связи третьего поколения. Их получили все три участника «большой тройки», но больше всех итогом конкурса радовался «Билайн», в то время активно судившийся за право получения лицензий для работы в ряде дальневосточных регионов в сетях GSM (2G), и получивший таким образом доступ во все регионы ДФО, но уже в сетях третьего поколения.

Около года понадобилось операторам на подготовку, и только во втором квартале 2008 года на Дальнем Востоке началось активное строитель-

ство сетей 3G. Чем больше длилось ожидание, тем сильнее нарастала интрига, кто же станет первым. Пальму первенства поделили между собой МТС и «Билайн». МТС впервые использовала условно новый для российского телекоммуникационного рынка формат запуска в тестовую эксплуатацию (как правило, операторы запускают новое оборудование в тестовом режиме, не извещая об этом абонентов). Итак, 18 сентября 2008 года первой на Дальнем Востоке МТС открыла для абонентов сеть 3G во Владивостоке. Жителям города предлагалось получить тестовые SIM-карты 3G, чтобы бесплатно протестировать скорость мобильного интернета и видеозвонки. «С одной стороны, такой формат позволил абонентам приобрести пользовательский опыт, а с другой — мы получили обратную связь от наших пользователей, в онлайн-режиме следили за нагрузками на сеть и оперативно планировали дальнейшее строительство и настройку сети», — рассказал коммерческий директор по работе с розничным рынком филиала МТС в регионах Дальнего Востока и Восточной Сибири Игорь Егоров.

Это лидерство оспаривал «Билайн», объявивший, что первый тестовый звонок в сети 3G был произведен в их Приморском филиале еще в августе 2008 года. При этом «МегаФон», впрочем, не сильно акцентировавший на этом факте внимание, сообщил, что на самом деле самый первый тестовый звонок 3G в нашем регионе был совершен в их сети еще в мае 2008, также во Владивостоке. Но в итоге полноценный рыванш «Билайн» взял 30 октября, празднично открыв свой новый филиал в Биробиджане (ЕАО). Тем самым, первыми запустив в коммерческую эксплуатацию сеть третьего поколения на Дальнем Востоке.

Вопрос принципа

В отличие от двух других участников «большой тройки», «Билайн» было сложнее строить сеть третьего поколения. «Первоначально, ВымпелКом» строил сеть в новых для себя регионах, где прежде не был представлен, так называемые филиалы greenfields», — рассказывает старший менеджер по связям с общественностью Дальневосточного региона ОАО «ВымпелКом» Лия Хабарова. Разница, в общем, есть, либо просто повесить на вышку базовой станции, рядом с пре-

ним, дополнительное оборудование, либо строить сеть базовых станций с нуля.

Напомним, для «Вымпелкома» вопрос освоения 3G в кратчайшие сроки и в максимальном количестве регионов был принципиальным, ведь до этого оператор мог работать лишь в пяти субъектах на всей территории ДФО и Восточной Сибири (зоны ответственности дальневосточных филиалов сотовых операторов не совпадают с административным делением по федеральным округам). Кроме того, выходя на новые для себя региональные рынки, «Билайн» предстояла борьба за собственную долю, которая бы, как минимум, обеспечивала уровень окупаемости инвестиций.

Ставка была сделана как раз на способность сетей 3G обеспечивать передачу данных на высокой скорости. Так, например, в Биробиджане довольно быстро прижились и стали популярными беспроводные 3G-модемы от «Билайна», и, как в начале 2009 года отмечали менеджеры филиала, спрос на услуги мобильного интернета в этом регионе превысил все даже самые смелые ожидания компании. При этом голосовой трафик использовался крайне мало.

Примерно те же тенденции проявились затем и в других регионах, где впервые появились «Билайн». Для дополнительной стимуляции спроса на свои 3G-услуги компания устанавливала демпинговые цены на тарификацию как звонков, так и интернет-трафика. По данным редакции, в среднем, все тарифы «Билайна» в новых регионах были на 30% дешевле среднерыночных.

Кроме того, была еще одна проблема: к моменту запуска первых сетей третьего поколения, из всего количества телефонов на руках у абонентов было лишь 40% трубок, способных поддерживать 3G. С целью обновления «телефонного парка» впервые на Дальнем Востоке «Вымпелком» предложил недорогие кастомизированные 3G-телефоны, вместе с которыми в дилерских сетях продавались пакеты подключения «Билайн».

3G мало не бывает

В настоящий момент сети третьего поколения, так или иначе, представлены во всех регионах Дальнего Востока. Согласно требованию лицензии на оказание услуг 3G, «большая тройка» должна была развернуть сети на всех территориях присутствия до мая 2010 года. (Конец на стр. 10)

«Мы не боимся брать на себя образовательную роль в телекоме»

Алексей Сальва, директор МТС в регионах Дальнего Востока и Восточной Сибири, о новых морозоустойчивых SIM-картах и трендах в телекоммуникационной отрасли

Мобильный телефон, давно переставший быть предметом роскоши, перестает быть и «трубой» для разговоров. Голосовая связь в структуре доходов операторов постепенно вытесняется мобильным интернетом и услугами на его основе. Теперь сотовая связь — это не только средство коммуникации людей, но и устройств. О новых трендах, морозоустойчивых SIM-картах и о роли МТС в организации дорожного движения рассказывает Алексей Сальва, директор МТС в регионах Дальнего Востока и Восточной Сибири.

— Сейчас многим деловым людям приходится осваивать новые модели смартфонов, коммуникаторов, ноутбуков, программного обеспечения. Технологии усложняются, но облегчают ли нашу жизнь? Вы легко осваиваете новые высокотехнологичные услуги?

— Да, к счастью, мне удается это достаточно легко, и вовсе не потому, что я работаю в отрасли связи. Для понимания нужно просто один раз увидеть, как работает тот или иной гаджет, и разобраться в основных функциях. Технологии действительно могут значительно облегчить жизнь руководителя. Вернее, новые технологии позволяют за меньшее время сделать большее количество дел. Например, я и моя команда в МТС — Дальний Восток часто ездим в командировки, но при этом нам необходимо оперативно принимать решения, быть всегда на связи, нужен такой инструмент, который бы позволил работать с корпоративной почтой быстро, удобно, но при минимуме затрат и оборудования. Мы остановили свой выбор на коммуникаторах и сервисе BlackBerry. Вы скажете, что читать почту можно посредством любого коммуникатора. И да, и нет. BlackBerry позволяет очень удобно работать с вложениями, полностью синхронизируется с компьютером через сервер, информация передается по защищенным каналам, что немаловажно для бизнеса. Западные эксперты подсчитали, что сотрудник с BlackBerry добровольно работает в сутки несколько дополнительных часов потому что так удобно.

— Раз уж речь сразу зашла о BlackBerry. Существует мнение, что эта услуга — удовольствие для крупных компаний, требующее значительных финансовых вложений. Подтвердите или опровергните это мнение?

— С большим удовольствием опровергну это мнение. Даже небольшие компании могут за разумную фиксированную абонентскую плату, без покупки серверного оборудования получить готовое комплексное решение мобильной корпоративной системы электронной почты мирового стандарта и могут пользоваться почтой в любом

месте в режиме онлайн с помощью смартфонов BlackBerry. И коммуникатор стоимостью 12–17 тысяч доступен практически любому менеджеру.

— Аналитики говорят об уровне проникновения сотовой связи в почти 150%. Вот и у вас два мобильных телефона. Как и за счет чего происходит рост мобильного бизнеса?

— Заметно растет потребление дополнительных услуг сотовой связи, в том числе, мобильного интернета. Например, многие абоненты МТС приобретают вторую, третью SIM-карту для использования их в модемах, ноутбуках, других устройствах. Некоторые абоненты намеренно приобретают несколько номеров для голосовых услуг, чтобы разделить личные и деловые контакты.

Кроме того, телекоммуникация — динамичная отрасль, появляются новые сервисы, возможности. На основе мобильного интернета мы запускаем новые сервисы — телематические, навигационные.

— Таким образом, доля голосовой связи в доходах операторов снижается, а драйвером роста является мобильный интернет?

— Пока доля доходов от голосовых услуг выше, но доля дополнительных услуг, в том числе мобильного интернета, постоянно растет. Выручка от услуг передачи данных МТС в России за 1 полугодие 2010 года выросла на 71% по сравнению с 1 полугодием 2009 года. Ежегодно в среднем на 7 пунктов увеличивается выручка от VAS-услуг в структуре доходов МТС в регионах Дальнего Востока и Восточной Сибири.

— Вы говорили о счетчиках коммунальных служб, собаках ошейниками и прочих устройствах. Каков объем таких «абонентов» сейчас в России и как развивается этот сегмент рынка на Дальнем Востоке?

— В течение ближайших пяти лет, по консервативным оценкам, число пользователей M2M-сервисов МТС в России превысит 3 млн. Оптимистичский прогноз — разы больше. В регионах Дальнего Востока сегмент M2M развивается в соответствии с общей тенденцией. Где используются такие сервисы? В Якутии, например, действует система мониторинга городского транспорта, в Приморском и Хабаровском краях, Еврейской автономной области, на Сахалине ведется работа по проекту «Систематизированная система учета электрической энергии». Кстати, оборудование для реализации подобных проектов: устройства приема-передачи данных M2M, специальные термостойкие SIM-карты, способные работать при температуре от -40 до +50°C, не являются дорогостоящим и сложным в эксплуатации. Поэтому число таких «абонентов» растет с каждым днем. Предприятия убеждаются в возможностях экономии при установке навига-

ционных систем, систем безопасности, систем учета электроэнергии, и мы готовы предоставить такие решения. В качестве одного из примеров можно привести запуск в Рязани проекта Интеллектуальных транспортных систем (ИТС) для мониторинга городского транспорта. Показатель регулярности движения пассажирского транспорта вырос до 99,9%, экономия на горюче-смазочных материалах достигла 25%.

— На Дальнем Востоке конкретные примеры есть?

— Да. Например, «Далькомбанк» организовал защищенную передачу информации с банкоматов с помощью SIM-карт МТС — банк отслеживает работу сети банкоматов, вовремя пополняет наличность, устраняет неисправности. Компания «Хабаровские домовые сети» на основе тарифа МТС «Телематика» разработала услуги по мониторингу транспорта. Информация о местоположении объектов мониторинга и их состоянии передается с помощью мобильного интернета МТС. В первом случае новые технологии позволили сэкономить, а во втором — заработать больше. Думаю, такие примеры могут быть заразительными для других.

— Известно немало историй, даже громких, когда новые услуги оказывались невостребованными. У вас возникают подобные сложности?

— Нет невостребованных услуг, есть услуги нишевые — это нужно совершенно четко понимать на этапе планирования и запуска сервиса. Мы стремимся, во-первых, правильно прогнозировать и позиционировать услуги, во-вторых, мы изначально формируем маркетинговый бюджет таким образом, чтобы эффективно продвигать не только инновационные услуги, но и доносить знания о возможностях, которые дают новые технологии. Мы не боимся брать на себя образовательную роль в телекоме. Инновации от МТС — это несложно и недорого. Инновационные услуги, которые мы предлагаем своим корпоративным клиентам, абсолютно оправдывают вложения, так как в итоге снижают затраты предприятия.

— Что дал МТС запуск 3G в регионах Дальнего Востока в цифрах? Оправдались ли вложения в новую сеть?

— Новые возможности, которые дает сеть 3G, однозначно востребованы на рынке. В регионах, где сеть была запущена в мае этого года, в третьем квартале количество абонентов, пользующихся мобильным интернетом, увеличилось в 2–3 раза. Объем трафика мобильного интернета, ежемесячно передаваемого в сети МТС Дальнего Востока, с мая 2010 года увеличился на 15%. Мы рассчитываем, что инвестиции в 3G окупятся в течение 4–7 лет.



В Приморье, например, корпоративные клиенты МТС используют SIM-карты в счетчиках коммунальных служб, чтобы передавать информацию о начислениях в единую базу организаций. Также SIM-карты используются в автосигнализациях, навигаторах, собаках ошейниками и т. д. Мы рассчитываем, что сегмент передачи данных между устройствами будет расти и дальше — это один из путей развития. — Алексей Сальва, директор МТС в регионах Дальнего Востока и Восточной Сибири.

Сколько стоит мобильный интернет в офисе?

Стоимость оборудования — от 1 500 до 5 500 рублей, в зависимости от модели 3G-роутера. В тарифе «МТС 3G Роутер» включены пакеты трафика мобильного интернета 500, 1000, 3000 и 5000 Мб со стоимостью 1 Мб в пакете от 90 копеек. «МТС 3G Роутер» является эффективным решением для организаций малого и среднего бизнеса — небольших офисных организаций, магазинов, кафе, гостиниц, торгово-развлекательных центров, открытых рынков, транспортно-логистических компаний, не имеющих возможности подключить фиксированный интернет. Радиус покрытия Wi-Fi — до 50 метров в помещении и до 150 метров на открытом пространстве. При необходимости можно выбрать комплект с внешней антенной для улучшения приема сигнала 3G-сети. «МТС 3G Роутер» может работать в сетях GPRS, EDGE, UMTS.

— Модемы в основном покупают частные пользователи. Есть ли спрос на «новое поколение» связи в бизнес-среде?

— Сети 3G от МТС обеспечивают достаточно высокую, сопоставимую с фиксированными операторами, скорость передачи данных. Многие компании используют наши решения для работы небольших офисов. С помощью продукта «МТС 3G Роутер» в новом офисе за 5 минут можно организовать интернет. Компьютеры и любые другие устройства с поддержкой Wi-Fi в офисе подключаются к роутеру МТС через защищенное Wi-Fi соединение. Сотрудники офиса получают надежный и безопасный доступ в сеть. Одновременно в сети с комфортной скоростью могут работать около 20 человек.

— Как известно, инновации перестают быть инновациями практически на следующий день. Что МТС готовит нам на завтра?

— Ближайшее будущее — это совершенствование существующих сервисов: телематики, навигационных сервисов, мобильной рекламы, мобильных платежей. Например, логическим развитием сети 3G для нас является LTE (Long Term Evolution, технология мобильной передачи данных, которая будет использоваться в сетях четвертого поколения связи). Сети LTE дадут клиентам МТС высокие скорости передачи данных. Для открытия страниц интернета, скачивания кино или работы с почтой потребуются секунды. Такие скорости позволяют экономить время, вернее, увеличивать его производительность. Бизнесу такая экономия времени пойдет на пользу. В июле этого года МТС объявила о запуске инновационной сети LTE в Узбекистане, это позволяет «Группе МТС» получить уникальный опыт, который в дальнейшем будет использован на всех рынках присутствия компании.

Беседовала Елена Овсянникова

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ В РОЗНИЦУ

В 2011 году ТТК-Дальний Восток планирует охватить волоконно-оптической сетью весь Хабаровск

Согласно опубликованному на днях отчету исследовательской компании AC&M-Consulting, на первое полугодие 2010 года 25,5% квартир в России имели доступ в интернет со скоростью не менее 1 Мбит/сек. Руководство страны поставило перед отраслью задачу в течение пяти лет сделать Всемирную сеть доступной для большей части населения. По словам министра связи и массовых коммуникаций Игоря Щеголева, необходимо охватить 90% населения широкополосным доступом в интернет (ШПД). О том, как идет массовое развитие услуг ШПД в Хабаровске, рассказал генеральный директор ЗАО «Транстелеком-ДВ» (ТТК-ДВ) ВЛАДИМИР РЫБАКОВ.

— Два года назад ТТК-ДВ начал развивать розничное направление бизнеса. Каковы позиции компании сегодня на этом рынке?

— До начала реализации розничной стратегии ТТК мы позиционировались как компания, работающая на рынке для юридических лиц. Это средний и малый бизнес, а также крупные корпоративные клиенты и операторы связи, которые арендуют у нас магистральные каналы. Пошел третий год, как мы на розничном рынке услуг связи, и хочу отметить, за это время добились заметных результатов.

Основное направление розничной стратегии ТТК — развитие массового широкополосного доступа в интернет в регионах. В рамках данного проекта в Хабаровске выполнено строительство четырех очередей сети ШПД для предоставления услуг как физическим лицам, так и предприятиям среднего и малого бизнеса. На сегодняшний день ее технический охват составляет порядка 50 тыс. домохозяйств. Только за первое полугодие текущего года в Хабаровске по технологии Ethernet подключено 3900 розничных клиентов, а на начало сентября абонентская база ТТК-ДВ превышала 10 тыс. человек.

Помимо собственно передачи трафика мы уделяем огромное внимание предоставлению дополнительных сервисов для клиента, действующих с момента подписания договора на протяжении всего периода обслуживания. Наши абоненты пользуются локальной сетью, игровыми серверами, общаются в форуме и чате. В ближайшее время будут разработаны новые: блокировка нежелательного контента, услуга «Родительский час», внутрисетевая хостинг и многое другое.

Для действующих и потенциальных клиентов компании мы регулярно проводим различные акции. Например, дарим всем новым пользователям сертификат антивирусного программного обеспечения DR WEB. Сейчас совместно с торговой сетью «Контур будущего» мы организовали новую акцию: покупателям бытовой и цифровой техники предоставляется возможность подключения к интернету по специальному льготному тарифному плану «Безлимитный Старт». Проведение аналогичных мероприятий для клиентов планируем проводить и в дальнейшем.

В целом отчете, что в группе компаний ТТК наша компания является одним из лидеров по многим операционным показателям, таким как

ARPU (среднемесячный доход от каждого абонента), доля рынка ШПД.

— Какими критериями компания руководствуется при строительстве сети ШПД?

— Для реализации проекта выбираются условные микрорайоны, состоящие из одного или нескольких кварталов жилых построек. Учитывается плотность застройки, конкурентное окружение, платежеспособность населения, а также запланированный на реализацию проекта бюджет.

На сегодняшний день в Хабаровске подключено более 450 многоквартирных домов. Сетью охвачены большая часть Северного микрорайона, практически весь Центральный район, а также многие улицы, прилегающие к центру города. Следующий этап — активная деятельность в Южном микрорайоне, а также в домах, где проживает офицерский состав (ДОСХ). Планируется охватить всей сетью Хабаровск ТТК-ДВ планирует в 2011 году.

В ближайшей перспективе предусмотрен выход в другие города Хабаровского края, прежде всего, в Комсомольск-на-Амуре, Советскую Гавань, Ванино.

В проектах также строительство сети ШПД в Приморском крае на направлении Артем — Владивосток. Актуальность данной стройки вызвана активацией бизнес-процессов в столице Приморья в преддверии саммита АЭС, который пройдет в 2012 году. Активное строительство новых офисных зданий, реконструкция исторической части центра Владивостока свидетельствуют о растущей деловой активности в городе, что, в свою очередь, увеличивает потребность в качественной связи. ТТК-ДВ планирует проложить кабель через деловую часть Владивостока и город-спутник Артем и довести ВОЛС до строящегося сегодня международного аэропорта Кневичи. Реализация данного проекта позволит предложить высококачественные услуги связи не только жителям, но и значительному числу крупных корпоративных клиентов в Приморском крае.

— Как строится тарифная политика ТТК-ДВ?

— Абонент может выбрать любой тарифный план, исходя из своего бюджета, потребностей, интересов. Наши специалисты следят за ситуацией на рынке, за потребностями пользователей, поэтому тарифная линейка ТТК-ДВ



периодически меняется. Например, летом мы предложили сегодняшним и будущим клиентам два новых тарифных плана «Безлимитный-3000» и «Детский». Первый предназначен для продвинутых пользователей, второй тарифовый тариф — специальное предложение для детей и их родителей. На «Детском» не тарифицируется доступ на такие популярные ресурсы, как www.smeshariki.ru, www.bibigon.ru, www.khabmama.ru. Пользователи уже оценили эти новинки.

С 20 сентября мы увеличивали скорость доступа в интернет на всех безлимитных тарифных планах для частных пользователей без повышения абонентской платы. Теперь максимально доступная скорость доступа в интернет на безлимитных тарифах составляет до 16000 Кбит/сек. Отмечу, что аналогичного предложения в Хабаровске пока нет.

С момента выхода компании на рынок физических лиц мы уже трижды увеличивали скорость передачи данных без изменения стоимости услуги. Вообще, если сравнить по Хабаровску цены двухлетней давности (до прихода таких игроков, как ТТК и «ВымпелКом») и сегодняшние, то можно заметить разницу в сторону удешевления от полутора до трех раз. Думаю, недалеко то время, когда тарифные планы для дальневосточников сравняются по цене и скорости с предложениями, действительными для жителей европейской части страны.

— Насколько технические возможности сети ТТК-ДВ отвечают запросам абонентов?

— Сегодня около 50% всех абонентов ТТК-ДВ используют безлимитные тарифы со скоростью до 600 Кбит/сек., 21% — до 1000 Кбит/сек., 11% — до 2000 Кбит/сек. Статистика говорит, что основная часть физлиц покупает наиболее

дешевый тариф, поскольку многим нужен больше не интернет, а посещение локальной сети, где идет большой файловый обмен.

При этом формируется определенная культура пользования локальными ресурсами: качество скачиваемого материала преобладает над количеством, пользователь стал более продвинутым и избирательным. Сегодня уже никого не заинтересует фильм с низкой четкостью изображения. Фильмы размером 700 Мбайт уже никто не смотрит, файлы меньше чем 1,4–1,7 Гбайт даже не выкладывают. И уже не редкость, что скачивается фильм в формате высокого качества HD или Blu-ray, который «весит» 15–20 Гбайт.

Конечно, очень сильно развивается локальный трафик. В среднем у абонента на минимальном безлимитном тарифе ежемесячное потребление трафика — 100 Гбайт. Такого раньше никогда не было, а сегодня технические возможности позволяют потреблять такие объемы информации. Но, чтобы локальный трафик не съедал все ресурсы сети, нам приходится внедрять передовые технологии, увеличивать скорости, чтобы абоненты не испытывали трудностей, пользуясь интернетом.

— Ранее ваша компания озвучивала планы о предоставлении услуги интерактивного телевидения на базе ШПД. Как идет здесь работа?

— В следующем году мы реализуем этот проект. Но до конца текущего года услуга будет предоставляться в тестовом режиме — в виде небольшого набора телевизионных каналов и программ. Посмотрим, как технически можно управлять IPTV, насколько такая услуга будет востребована у населения.

По сути, это спутниковое телевидение, только сигнал со спутника транслируется по нашей

сети, а пользователю не нужно будет устанавливать на крыше «тарелку». За определенную абонентскую плату он сможет получать фактически тот же самый пакет телеканалов.

Одновременно с технической обкаткой интерактивного телевидения идет работа по заключению договоров с правообладателями контента. Они, как правило, территориально располагаются в Москве, что несколько задерживает процесс внедрения данной услуги.

— За счет каких источников осуществляется финансирование ритейловых проектов?

— Отчасти это наши собственные средства. По итогам прошлого года собрание акционеров ТТК-ДВ приняло решение не выплачивать дивиденды, а направить полученную прибыль на реализацию инвестиционных программ, в том числе, на развитие розничного бизнеса.

Кроме того, улучшилась ситуация с привлечением банковских кредитов. Кстати, именно с точки зрения получения заемных ресурсов мы ощутили на себе последствия финансового кризиса. В целом на операционные показатели деятельности ТТК-ДВ экономический спад не повлиял, и выручка, и чистая прибыль показывают рост к докризисному периоду. Но два года назад банки находились в неопределенной ситуации и боялись давать деньги под какие-либо проекты. Сейчас картина меняется в лучшую сторону. Объем инвестиционной программы ТТК-ДВ на текущий год составит порядка 150 млн рублей.

— Ритейловый бизнес достаточно далек от технологического обеспечения железнодорожных перевозок. Насколько ОАО «РЖД», как основной акционер ТТК, заинтересовано в реализации розничной стратегии компании?

— С ОАО «РЖД» согласуются и им утверждаются все стратегические планы развития бизнеса ТТК. Кроме того, компания ТТК создавалась не просто как инфраструктурное звено в технологическом сегменте Российских железных дорог, но и как коммерческое предприятие.

Любая бизнес-структура должна инвестировать в рост бизнеса, должна быть рентабельной, иначе ее деятельность не имеет смысла. Кроме того, развивая телекоммуникационные услуги в том или ином регионе, мы, в конечном счете, содействуем развитию железнодорожной инфраструктуры. Например, при строительстве новой ВОЛС компания резервирует каналы, тем самым повышает качество и надежность связи, в том числе для обеспечения перевозочного процесса.

— Мы говорим больше о розничном рынке, но по-прежнему для вашей компании важен корпоративный сектор?

— Мы уделяем большое внимание всем направлениям бизнеса и по-прежнему активно сотрудничаем с крупными корпоративными клиентами. Сегодня с целью сокращения издержек многие коммерческие предприятия по аналогии с государственными организациями стали выбирать поставщиков услуг связи на конкурсной основе. Мы регулярно и безуспешно участвуем в таких тендерах. Среди наших клиентов — МВД, МЧС, КНААПО, Транснефть, ДальЖАСО, Сбербанк России, Далькомбанк, Восточный экспресс банк, Дальневосточный государственный университет путей сообщения, Тихоокеанский государственный университет, администрация города Хабаровска и другие.

Кроме того, мы предлагаем корпоративным клиентам новые услуги — телефонии и дополнительные сервисы интернет-услуг, например, блокировку нежелательного контента. В Хабаровске недавно завершено строительство автоматизированной телефонной станции на 10 тыс. номеров. В ближайших планах компании — построить АТС в Комсомольске и реализовать проект по созданию зонной сети в Хабаровском крае. Все это позволит предлагать клиентам качественные услуги местной и дальней связи по привлекательной цене. Для нашей компании это весьма перспективное направление, поскольку фиксированной телефонией сегодня преимущественно пользуются юридические лица.

Беседовал Павел Усов

• Досье

ЗАО «Транстелеком-ДВ» (ТТК-Дальний Восток) является региональным представителем «Компании ТТК» на территории Дальневосточного федерального округа.

В зону ответственности ТТК-Дальний Восток входят Амурская, Магаданская области, ЕАО, Хабаровский и Приморский края, Якутия, Чукотский автономный округ и Камчатка.

Компания организована в марте 2000 года для предоставления современных телекоммуникационных услуг, строительства и технической эксплуатации магистральной цифровой сети связи на базе инфраструктуры Дальневосточной железной дороги — филиала ОАО «РЖД». Общая протяженность волоконно-оптических сетей связи, обслуживаемых и построенных ТТК-ДВ, превышает 5 250 км.

В 2009 году доходы регионального предприятия составили 481,7 млн руб., что на 24% больше 2008 года. В том числе, выручка от предоставления услуг связи достигла 266,9 млн руб., или 55% от доходов, полученных по всем видам деятельности. Чистая прибыль составила 22,2 млн руб.



КАЧАЙ ПО-НОВОМУ!



Тарифные планы на услуги доступа к сети Интернет по технологии Ethernet для физических лиц

МЕГАБАЙТНЫЕ ТАРИФЫ

Тарифный план	Объем трафика включенного в абонентскую плату, Мб	Абонентская плата, руб./мес.	Стоимость 1 Мб превышения, руб.	Скорость подключения, кбит/сек
Трафик - 300	300	300	1,10	до 100 000
Трафик - 900	3000	900	0,89	до 100 000
Детский*	1000	399	1,00	до 100 000

БЕЗЛИМИТНЫЕ ТАРИФЫ

Тарифный план	Абонентская плата, руб./мес.	Скорость подключения, кбит/сек	
		11:00ч - 02:00ч.	02:00ч - 11:00ч.
Безлимитный - 500	500	до 600	до 600
Безлимитный - 800	800	до 1000	до 2000
Безлимитный - 1100	1100	до 2000	до 4000
Безлимитный - 1400	1400	до 3000	до 6000
Безлимитный - 1900	1900	до 4000	до 8000
Безлимитный - 3000	3000	до 8000	до 16000

Подключение к сети Интернет – 500 руб.

* - на тарифном плане «Детский» предусмотрен нетарифицируемый доступ на следующие ресурсы: www.smeshariki.ru, www.khabmama.ru, www.bibigon.ru, то есть Интернет трафик, включенный в абонентскую плату, при использовании перечисленными ресурсами не расходуется. При использовании любыми другими ресурсами, не относящимися к перечисленным, в том числе при переходе на них с перечисленных сайтов, тарификация осуществляется согласно параметрам тарифного плана.

Цены указаны с учетом НДС. Тарифы действительны на 20 сентября 2010 года.

ул. Большая, 2а (ТЦ «Атолл»), остановка «Большая»
Т 244-442, с 9.00 до 20.00, без перерыва и выходных

680000, Россия, Хабаровск, Некрасова ул. 44
Т 911-111, Ф 911-925, Е sale-phis@dv.ttk.ru
www.ttkdv.ru, www.ttk.ru

ТЕХНОЛОГИИ

ТВОЕГО

КОМФОРТА

телеком

Великодержавный операционализм

програмное обеспечение

В стремлении обзавестись национальными операционными системами замечены страны, противопоставляющие себя Западу, — Китай, Белоруссия, Северная Корея. Теперь в этом ряду и Россия. Национальную ОС нам обещают уже в следующем году. В основе проекта — свободная платформа Linux, которая итак используется уже два десятка лет, но составить конкуренцию Windows не может. Вопрос в другом: что в новой системе будет такого ценного или оригинального, чтобы тратить на нее государственные миллионы?

Двуглавый пингвин

В сентябре правительство обещало утвердить целевую программу «Информационное общество на 2011–2020 гг.». Годовой бюджет программы составит 10 млрд руб., кроме того, в ее рамках планируется координировать финансирование менее масштабных программ, связанных с информационными технологиями, например, в образовании или здравоохранении.

Пока многие составляющие программы окутаны туманом. Зато с каждым днем все больше информации о громкой идее «Информационного общества»: в июле заместитель министра связи и массовых коммуникаций Илья Массух сообщил, что в 2011 году увидит свет первая версия российской ОС.

Разговоры о том, что России следует обзавестись ОС отечественной разработки, ведутся не первый год. Аргументы: небезопасно серьезным отечественным структурам использовать коды, написанные за океаном, да и лучше поднимать свою компьютерную отрасль, чем платить мировой закулисе с Гейтсом во главе. Термин «национальная ОС» звучит на многих IT-конференциях, среди заметных идеологов — депутаты

Виктор Алкснис и Илья Пономарев. С самого начала, однако, говорилось, что это будет Linux с рядом изменений. В прошлом году Илья Пономарев написал президенту Медведеву письмо, в котором описал идею «национальной программной платформы»: российская ОС на базе Linux, плюс приложения для нее.

Тогда мало кто воспринимал идею всерьез. В IT-сообществе иронизировали по поводу идеи покрасить Linux в цвета российского флага. Популярная шутка: символ Linux — мультяшный пингвин, а в лого национальной ОС у него, значит, появится вторая голова. Или, например, тендер на дизайн иконок непременно выиграет Русская православная церковь.

Письмо Пономарева из администрации президента переслали в Минкомсвязи. Там согласились, что «поддержка отечественного разработчика имеет стратегическое значение», но все же назвали проект неосуществимым: разработка ОС — слишком дорогой и, что не менее важно, взяткоемкий процесс, ввиду того, что результат оценить непросто. Никто не удивился. Ранее министр Шеголев уже называл такие проекты тупиковыми, ссыла-

ясь, в частности, что, например, в Китае аналогичные попытки неизменно оборачиваются фиаско.

А теперь вдруг выясняется, что все-таки национальной ОС на базе Linux быть. «Правильной» говорить о создании национальной программной платформы (НПП), это более широкое понятие, чем просто ОС, — сообщил заместитель министра связи Илья Массух. — Мы рассматриваем разработку НПП не просто как локализацию и адаптацию имеющихся дистрибутивов Linux, планируем создать организационную, технологическую, техническую, научную и образовательную компоненты платформы внутри страны, обеспечив при этом их интеграцию и с международными проектами по свободному программному обеспечению (СПО).

Одну из существующих версий этой ОС предстоит адаптировать к использованию в госорганизациях. Для этого в начале 2011 года планируется провести конкурс. О намерении принять в нем участие уже заявляют основные российские и даже западные разработчики. В июле стало известно, что госкорпорация «Ростехнологии» обзавелась блокоматом в компании «Альт Линукс»

(ALT Linux), а это один из лидеров российского рынка СПО. Одновременно фонд NGI приобрел акции французского разработчика Linux — компании Mandriva.

Основные вложения в НПП будут направлены через конкретные госпроекты по внедрению СПО в школы, медучреждения, муниципалитеты, федеральные и региональные органы власти, по разработке государственных и общественных сетевых сервисов, а также в проекты силовых ведомств, рассказывает Илья Массух. Он считает, что подавляющее большинство таких проектов экономически оправданно благодаря отсутствию лицензионных отчислений вендорам. На этот счет есть и другие точки зрения: в использовании условно бесплатного софта (например, Linux) иногда оказывается дороже, чем безусловно платный (то есть, Windows).

Плюсы и минусы ядра Linux — тема увлекательная, но рядовому пользователю или заказчику важнее знать другое: разработчики СПО действительно не ограничивают бесплатный доступ к своим продуктам. Но деньги они все-таки делают — не на продаже лицензий, а на установке и техподдержке.

Вот, например, данные недавнего исследования компании IDC: российским школам выгоднее использовать лицензионный софт Microsoft, нежели СПО. Разница в цене — чуть больше 3%. Кроме того, в российских условиях процесс адаптации к СПО может затянуться, а это снижение эффективности, — объясняет аналитик IDC Виктор Цыганков.

«Львиную долю затрат государства на ПО составляет его сопровождение, — добавляет Александр Тормасов, директор по развитию научных разработок Parallels. — Очевидно, что

гиганты вроде Microsoft могут осуществить его лучше и дешевле, чем относительно небольшие компании, занимающиеся поддержкой Linux».

«Есть прямо противоположные оценки стоимости владения софтом, — замечает Алексей Смирнов, генеральный директор компании «Альт Линукс» (ALT Linux). — Выводы крупных аналитиков обычно совпадают с позицией заказчика исследования: если это IBM, экономичным называют Linux, если Microsoft, естественно, Windows. При этом методики обычно не публикуются». Впрочем, можно допустить, что логика государства — не только сэкономить, но и инвестировать в развитие отечественной инновационной инфраструктуры. Объем госзаказа на поставку IT-продукции оценивается в \$12 млрд в год.

Росгослинукс

Linux поддерживают такие компании-гиганты, как IBM, Oracle и Sun, их основные задачи связаны с серверами, для чего Linux отлично подходит. И здесь доля этой ОС высока. Доля Linux на компьютерах конечных пользователей в России не превышает 3% (таковы, например, оценки IDC и J'son & Partners Consulting), что соответствует мировой практике. По данным калифорнийской компании Net Applications, рыночная доля различных версий Windows в мире превышает 92%, Mac — в районе 5%, Linux — 1%.

«На Западе (например, в Скандинавии) многие государственные организации используют софт с открытым кодом, если это позволит сэкономить, — говорит аналитик IDC Виктор Цыганков. — Но нигде это не возводится в ранг государственной программы».

А у нас это как раз госпрограмма. «Я бы не говорил о

вновь создаваемой с нуля операционной системе, это будет развитие Linux с учетом интересов государственных организаций, — говорит Алексей Смирнов. — Было бы странно, если бы мы не рассчитывали принять участие в конкурсе: мы занимаемся разработкой дистрибутивов Linux уже десять лет». В том же духе высказываются представители других разработчиков. Так, о планах поучаствовать в конкурсе Минкомсвязи рассказали компания «ГНУ/Линуксцентр» и Mandriva.ru (развивает российскую версию популярного французского дистрибутива).

Что получат чиновники в 2011 году? Самый простой вариант — доработка одного из мировых дистрибутивов, то есть, фактически новый логотип (пусть даже двуглавый пингвин) на коде, написанном на Западе, плюс, конечно, русификация. Если это качественная работа, потребуются менее 150 млн руб., говорит генеральный директор «ГНУ/Линуксцентра» Павел Фролов. Но такие ОС на базе Linux в России уже есть. Совсем другое дело — подготовка специалистов (от 150 архитекторов и от 1,5 тыс. серьезных разработчиков свободного ПО). Это база для создания сети проектных офисов в городах-миллионниках, где будут разрабатывать ОС на базе Linux, а также другие свободные программы. «В результате мы должны получить самостоятельную ОС с серьезной системой безопасности, СУБД, компиляторами, системой виртуализации, сервером приложений, сервером коллективной работы и другими необходимыми приложениями, а в важнейших мировых свободных проектах российского кода должно стать больше, чем западного, — заключает Павел Фролов. По его оценке, это 10 млрд руб. и около пяти лет работы.

В Минкомсвязи говорят, что в 2011 году национальная ОС будет совпадать с одной из существующих версий Linux на 90%, но в дальнейшем доля уникального российского кода увеличится. «В первую очередь предстоит создать отечественную свободную ОС и типовой набор базовых прикладных программ. Речь идет о наборе офисных программ и средствах сетевого взаимодействия», — говорит Илья Массух. В дальнейшем база приложений должна быть расширена.

Кстати, важная вещь. Если программа несвободная, адаптировать ее для использования с новой ОС должен вендор, которому это, может быть, и не нужно. Есть программы, которые в Linux не работают и часто не имеют свободных аналогов, говорит Павел Фролов. «Обычно это очень сложный и тяжелый софт, который дорог настолько, что стоимость лицензии Windows уже ни на что не влияет. С другой стороны, например, Oracle вообще позиционирует Linux в качестве основной платформы, а софт 1С в версии 8.2 работает на всех платформах, так как сервер работает и под Linux, и под Windows, а клиентские программы открываются в обычном браузере под любой ОС», — говорит Алексей Смирнов из «Альт Линукса».

Операционная дилемма

Если проект создания национальной ОС сведется к подготовке специального комплекта из дистрибутива Linux и необходимых чиновникам программ, неясно, что в этом национального, говорит аналитик IDC Виктор Цыганков. И правда, Linux придуман в Финляндии, развитие получил в США, софт для ОС (например, тот же Open Office) тоже не в России придумали. Но сама идея уйти от моновендорного софта име-

ет право на существование. Правда, в IDC сомневаются, что госпрограмма сможет поколебать монополию Microsoft. В конце концов, и Минкомсвязи обещает, что насильно пересаживать чиновников на Linux никто пока не собирается.

«Нужно иметь в виду, что Linux не является российской ОС и, кроме того, находится в конце своего жизненного цикла, — заявил Николай Пришников, президент Microsoft в России. — Выбор ОС должен быть обусловлен исключительно ее качествами. Логичнее, взяв за основу наиболее распространенную ОС, проверенную российскими спецслужбами, создавать собственные приложения, инвестируя в перспективные научные российские разработки». В Microsoft указывают: рынок должен самостоятельно выбирать оптимальные решения не по принципу, открытое или закрытое это ПО, а по эффективности при решении конкретных задач.

А какими свойствами должна обладать российская ОС, чтобы ее захотели поставить на собственные десктопы граждане? «Свойствами Mac OS X, например, это хороший пример того, как новая ОС довольно неожиданно смогла отвоевать существенную долю рынка, — говорит Александр Тормасов. — А вот где взять российский Стива Джобса и как увязать его подход с невозможностью тотального контроля даже над собственным дистрибутивом Linux — вопрос из другой области».

Из области фантастики, наверное. Но чиновники, похоже, между фантастикой и сферой IT различий не видят, когда, например, планируют выделить более \$100 млн на «национальный поисковик». И это при живом «Яндексе».

Олег Хохлов

ЦИФРОВОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ

Заправляем ваши телевизоры

Подключение **500 руб.**

Дополнительное оборудование **2000 руб.**

Более 100 каналов за 290 руб. в месяц

эфирные бизнес фильмы детские развлечения спорт музыка познавательные



тел.: 45-00-45

Абонентский отдел: ул. Карла Маркса, 74

redcom.ru