№ 9 (114), МАЙ 2010г.
Универсальное издание
выходит 2 раза в месяц.
спецвыпуск по теме СВЯЗЬ

ТОЧКА ОПОРЫ

ТЕМА НОМЕРА:

НА СВЯЗИ С БУДУЩИМ
и//или дозвониться до небес

В НОМЕРЕ ЧИТАЙТЕ:

Александр Жаров
о выставке «Связь Экспокомм» стр. 3

Юрий Припачкин
против действий
местной власти! стр. 26

НУЖНЫ ЛИ ДУМАЮЩИЕ
руководители нашей стране? стр. 6

Новые возможности ГСПИ стр. 8

ИДЕАЛЬНЫЙ СИСАДМИН! стр. 21

Круглый стол
«БЕЗОПАСНЫЙ БИЗНЕС
ОПЕРАТОРОВ СВЯЗИ» стр. 24

ВУКи, выжившие
после аварии на ЧАЭС! стр. 16

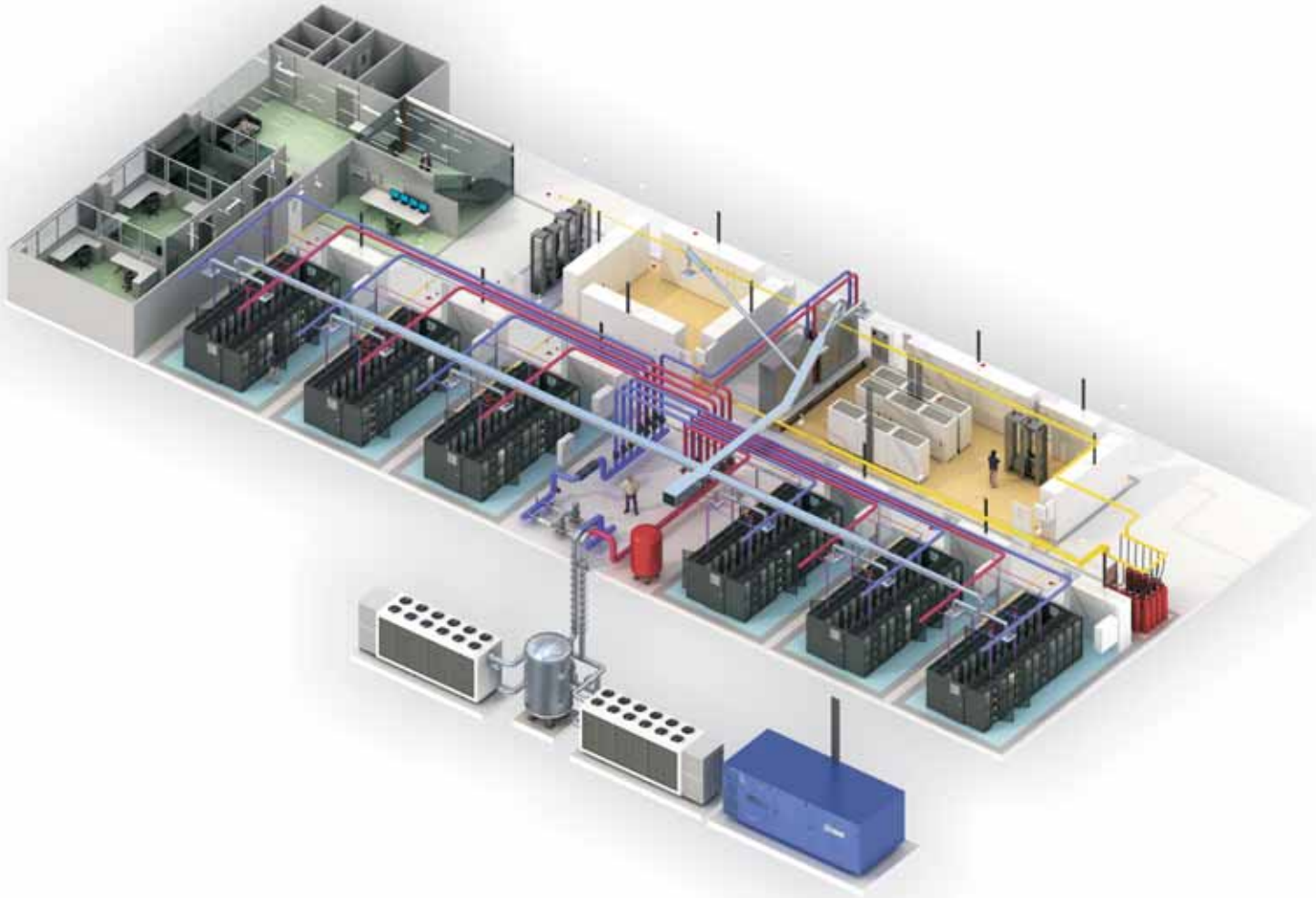
КАЗАХСТАН.
Опыт внедрения цифрового ТВ стр. 10

Мобильное
мошенничество стр. 27

РОЛЬ СТАНДАРТИЗАЦИИ
в IT-сфере стр. 22

TELEHOUSE CARAVAN
Аутсорсинг IT-инфраструктуры

ОЦЕНИТЕ ПРЕИМУЩЕСТВА COLOCATION TELEHOUSE CARAVAN



TELEHOUSE CARAVAN

- категория надёжности Tier III
- до 30 кВт на стойку
- водяная система охлаждения
- изолированные гермозоны

COLOCATION

- безлимитный трафик
- энергетика unlimited
- защита от DDoS-атак
- первый месяц бесплатно*

*При размещении до 30 июня 2010 г.

www.telehouse.caravan.ru
+7 495 645 8080, telehouse@caravan.ru
Телекоммуникационная компания «Караван»

КОЛЛ-ЦЕНТРЫ: ПЕРВЫЙ ШАГ – И СРАЗУ ТРИ МЕСТА!

Международный разработчик решений для колл-центров компания «Infratel» начала проведение акции FREEWARE CALL-CENTER, в соответствии с которой заказчики могут бесплатно получить программы для работы трёх операторов. Предоставляется набор модулей, как IVR, голосовая почта, запись разговоров, интеллектуальная маршрутизация и распределение вызовов, отчётность и статистика, конференц-связь, удобные функции работы со звонком. Колл-центры сегодня стали эффективным способом ведения малого бизнеса, – подчеркнул Борис Городецкий, генеральный директор ООО «Технологии Контакта», эксклюзивный партнёр «Infratel» в России и СНГ.

ОТ ЕВРОПЕЙСКОГО ПРИЗНАНИЯ – К МИРОВОМУ

Жюри французского журнала «De la Logistique» вручило награду лучшей европейской логистической платформе в категории «Управление Персоналом». Победитель – компания «ФМ Ложистик Чехов».

ПУТЬ К ПРИЗНАНИЮ В РОССИИ – ЧЕРЕЗ МЕЖДУНАРОДНЫЕ АКАДЕМИИ

Кирилл Легат, генеральный директор московской телекомпании «СТРИМ», избран членом Международной Академии Телевидения (The International Academy of Television Arts & Sciences – http://www.iemmys.tv). В Российской Академии пока в упор не видят восходящего лидера. Это не удивительно: большое видится на расстоянии.

mAVR СДЕЛАЛ СВОЁ ДЕЛО!

Потрясающе интересный документальный фильм о деятельности местных контрабандистов посмотрели на днях детективы Мексики. Сериал выполнен с помощью самой миниатюрной в мире съёмочной техники, которая производится зеленоградской компанией «Телесистемы». Устройство mAVR H.264 имеет габариты 54x39x18 мм, весит 51 грамм и ведёт запись со встроенного видеосенсора в разрешении 640x480 со стереозвуком.

ДА БУДЕТ СВЕТ! ЧТО-ТО СТАЛО ХОЛОДАТЬ?

Казалось бы эти и другие столь невинные вопросы об освещённости или микроклимате, которые могут задать друг другу сотрудники офиса ОАО «Банк ВТБ» в башне «Запад» ММДЦ «Москва-Сити», в скором времени могут приводить в действие осветительные и кондиционерные установки во всём здании. Уникальный проект автоматизированного управления микроклиматом и освещением выполнен инжиниринговой компанией «ЭкоПрог». Оригинальная работа признана лучшим проектом в Европе на конкурсе KNX Awards-2010, который с 2002г. проводит европейская Ассоциация KNX.

ПУСТЬ ПОМНИТ КОМПЬЮТЕР

Своё 15-летие отметила на днях компания «МД Информационные системы», но о ней уже с большим уважением говорят везде, где регистрация устной речи подчас критически важна – в Центре управления космическими полётами, Центре Управления Кризисными Ситуациями МЧС РФ, банках, других структурах. Юбиляр известен заказчикам, благодаря собственной системе регистрации на компьютер телефонных переговоров.

КАК СЭКОНОМИТЬ МИЛЛИОН?

Если самыми крупными расходами компаний считать мелкие расходы, то здесь особо актуальной стала разработка молодой компании ООО «МРК Системс». Оригинальная программа сама тарифицирует телефонные переговоры и разговоры. Теперь её осталось подключить к УАТС любого производителя.

ТЕЛЕВИЗОР-НЕВИДИМКА

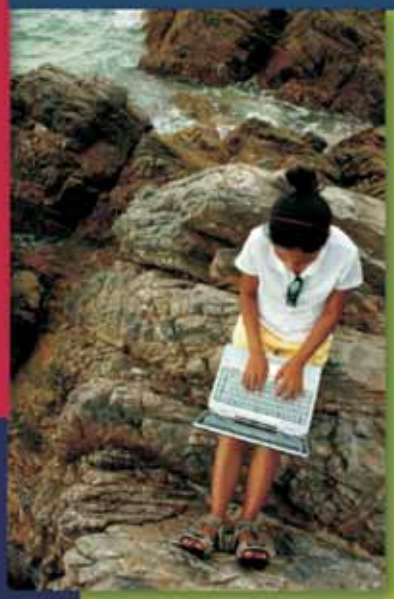
Телевизор в зеркале с невидимым экраном – одна из последних разработок компании «ЮНСО» www.yunso.ru, которая специализируется на системах безопасности. От своих зарубежных аналогов разработка отличается более высоким качеством и почти в 2 раза более низкой ценой.

ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ «АСТЕК-ТРАНС»
ASTEK-TRANS
ПЕРЕВОЗКИ НАЛИВНЫХ ГРУЗОВ:
ОПАСНЫХ И НЕОПАСНЫХ, ХИМИЧЕСКИХ И ПИЩЕВЫХ.
+7 (495) 991 4307
+7 (495) 225 9659
+7 (985) 978 9579
МЫ ПОДБЕРЁМ ВАМ ЛУЧШИЙ ВАРИАНТ ДОСТАВКИ ЛЮБОГО ГРУЗА!
РАБОТА С НАМИ – ЭТО ГАРАНТИЯ НАДЁЖНОСТИ
И СОБЛЮДЕНИЯ СРОКОВ!
mail@astek-trans.ru
www.astek-trans.ru
ICQ 320 425 898
www.astek-trans.ru
123557, г. Москва, Б. Тишинский пер., д. 43

Новости стр. 1
Инновации Harmonic стр. 2
Конференция с А.А. Жаровым стр. 3
Call-центры стр. 4
Строительство объектов связи стр. 6
Проектирование объектов связи стр. 8
Опыт внедрения цифрового ТВ стр. 10
Антенны стр. 14
Кафедра телекоммуникационных систем стр. 15
Электропитание стр. 16
Электромагнитное излучение стр. 18
Система оповещания и эвакуации стр. 20
Системный администратор стр. 21
Тенденции развития в сайтостроении стр. 22
Информационная безопасность стр. 24
Власть и провайдеры стр. 26
Мобильное мошенничество стр. 27
Выставочная деятельность стр. 29

компания
«МОСОБЛТЕЛЕФОНСТРОЙ»
Телефонизация Московской области
тел./факс: 8 (495) 934 6128, 435 8871
e-mail: mo-ts@bk.ru

ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ ПО ДОСТАВКЕ ВИДЕО



Доставка и распределение видеоконтента
Кодер Ellipse™ и декодер ProView™: идеальное решение для предачи живого видео с ультранизкой задержкой

Компрессия и обработка
Транскодер ACE™, кодер Electra® 8000: наивысшее качество видеокомпрессии в форматах HD/SD MPEG-2/MPEG-4 AVC

Многоканальная передача видео
Платформа MediaPrism™, включающая видеосервер вставки рекламы StreamLiner®, кодер ProStream™ 1000, транскодер Carbon Coder™ и интеллектуальную систему управления Armada®: комбинированное решение по доставке живого видео и видео по запросу

Система контроля качества
Система IRIS™ QoS и интегрированное управление уровнем звука: масштабируемая система мониторинга и оптимизации качества транслируемых видео/аудио программ

Московское представительство компании Harmonic:
123308, г. Москва, ул. Демьяна Бедного, д. 24
тел./факс: +7 (495) 926 4608

© 2010 Harmonic Inc. All rights reserved.

harmonic
REDEFINING VIDEO DELIVERY

www.harmonicinc.com

СВЯЗУЮЩИЕ ВЕХИ ОБЩЕСТВА И ЭКОНОМИКИ

Своими мыслям о перспективах развития отрасли поделился с журналистами замминистра связи и массовых коммуникаций России А.А.Жаров. На пресс-конференции, которая состоялась 5 мая в Российском агентстве международной информации РИА Новости, Александр Александрович обратил внимание на два ключевых события, – расширенное заседание коллегии Минкомсвязи РФ, и проведение выставки «Связь-Экспокомм-2010», которая пройдёт в ЦВК «Экспоцентр» 11-14 мая. На пресс-конференции была аккредитована и редакция московского делового журнала ТОЧКА ОПОРЫ.

Полезно узнать, например, что «Связь-Экспокомм-2010» – одна из крупнейших выставок Европы. В нынешнем году значительно, почти на треть, выросло число её участников. В форуме отрасли примут участие 540 компаний, включая экспонентов из Германии, Израиля, Франции, Тайваня, Швеции, ряда других стран. В дни проведения выставки можно посмотреть национальные экспозиции зарубежных стран. Замминистра обратил внимание на поддержку выставки и её организаторов на уровне всего министерства.

Почти одновременно состоится расширенное заседание коллегии Министерства связи и массовых коммуникаций РФ. На пленарном заседании коллегии 12 мая глава Минкомсвязи Игорь Щёголев выступит с докладом о деятельности Министерства в 2009 году и планах на 2010 год.

Коллегия особо рассмотрит вопросы связи, ИТ, СМИ, цифрового телевидения. Повестка дня весьма насыщена, в ней предусмотрено проведение пресс-конференции Министра Игоря Щёголева.

На следующий день намечено провести заседание Международной Академии Связи, на котором запланировано такое весьма интересное мероприятие, как «Форум управления интернетом», который совместно с российским координационным центром проводит американская организация. Намечено рассмотреть такие актуальные вопросы, как управление интернетом, интернет и право, законы об интернете, защита людей от противоправного контента и спама, защита персональных данных, личная безопасность и т.д. Академия решила рассмотреть все те вопросы, которые стоят перед всем миром, в связи с развитием широкополосного доступа в интернет, а также блогосферы.

Третий день, 14 мая, целиком посвящается СМИ. Центральное событие – заседание Цифрового альянса. Эта общественная организация создана при участии Минкомсвязи РФ и Национальной ассоциации телевещателей. Самый актуальный вопрос – судьба региональных компаний при переходе на цифровое телевидение. В этот же день состоится заседание Совета по массовым коммуникациям. Замминистра посетовал, что СМИ сейчас в классификаторе распылены, хотя сферу средств массовой информации всё же правильнее выделить в отдельную отрасль.

Вопросов было много. Вот ряд интересных фактов и соображений. Сейчас в России зарегистрировано 93 000 СМИ, но реально работают лишь 14 000. Возможно, что имеет смысл сделать ведомственные награды. По поручению российского Премьера Минкомсвязи РФ, во главе с министром работает над таким важным вопросом, как страховые выплаты для СМИ. В Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования СМИ будут вводиться постепенно, пока к 2014г. процесс окончательно не сформируется. Если бы все СМИ были собраны в единую отрасль, то решать возникающие вопросы было бы значительно легче, поскольку Минкомсвязи РФ не пришлось бы собирать СМИ по отдельным элементам экономической деятельности.

Современные технологии значительно видоизменяют сами СМИ. На выставке «Связь-Экспокомм-2010», в частности будет представлено 3Д-телевидение во всём своём многообразии.

Сфера связи интересна современными акцентами. На отраслевой выставке, например, будут представлены новые широкополосные технологии доставки контента. Наверняка, всех привлечёт возможность развёртывания своего мобильного офиса в любой точке мира всего за полчаса.

Программисты отрасли покажут свои разработки, посвящённые, в частности, интерактивному обучению детей, отечественным играм. Можно будет своими руками даже поводить самолёты.

Внедрение цифрового телевидения ставит немало острых вопросов в регионах . Во многих из них действуют по 2-3 телерадиокомпании, более 90% всех компаний работают с сетевыми партнёрами. Иными словами, самостоятельно региональная компания вещает только 2-3 часа, а всё остальное получает от своего сетевого партнёра, который работает в Москве. Грядут перемены. Пока два пути. Первый – изменение бизнес-модели, когда вещательная компания производит продукт и продаёт его федеральному или региональному вещателю. Второй путь – организация в регионе консорциума. В любом случае стоит вопрос об объединении, иного пути, с точки зрения логики, нет. Основной вопрос – оплата услуг связи. Федеральная конкурсная комиссия, получив заявки на количество слотов в мультиплексе, определит те каналы, которые в него войдут по финансовым (то, что они могут оплачивать сигнал), и контентным характеристикам.

Актуальная проблема – дефицит качественного контента. Поэтому, что перспективно производство собственного качественного контента, – подчеркнул замминистра связи и массовых коммуникаций А.А.Жаров.

Отвечая на вопрос о возможности создания альянсов, которые могут возникать на выставке «Связь-Экспокомм-2010», А.А.Жаров отметил, что штаб отрасли не занимается контролем бизнес-контактов. Чем свободнее бизнес, тем проще жить.

Журналисты обратили внимание на несостыковку фактов, – жёсткий мировой кризис и бурное развитие выставки «Связь-Экспокомм-2010», рост числа участников, площадей. Кризис закончился, – ободрил всех замминистра связи и массовых коммуникаций А.А.Жаров. – Учитывая всю уникальность данной выставочной площадки, в которой представлено всё многообразие отрасли, очевидно, что сейчас идут процессы конвергенции – слияние, сближение разных направлений, поэтому эта деловая площадка очень удачна и достаточно интересна всем участникам выставки.

Падение рекламных доходов, которые мы констатировали в 2009 году, – замедлилось. В сентябре будем говорить более уверенно. Больше рекламодателей – в сторону телевидения и интернет. Даже в интернет вложения выросли на 5%. Непростая ситуация в печатных изданиях, – сказал А.А.Жаров. За время кризиса объём упал на 40%. Думаю, печатные СМИ вернутся к прежнему объёму рекламы не раньше 2012 года.

Был и такой вопрос о выставке «Связь-Экспокомм-2010»: приносят ли выставки в карман государства достаточное количество средств? Ответ был краток: выставки делятся на две большие категории; – бизнес для бизнеса и бизнес для клиента. Наша выставка для клиента, – она знакомит потребителей со всеми новинками в области связи.

Пресс-конференция, большая забота Минкомсвязи РФ о всей отрасли и, в частности, о нас, журналистах, оставили хорошее впечатление у журналистов московского делового журнала ТОЧКА ОПОРЫ. Всё-таки редакция правильно расставляет свои приоритеты, концентрируя главное внимание всех рекламодателей именно на печатном СМИ, тогда как интернет – это всего лишь дополнительный ресурс. Всё-таки бизнес делается в реале, а не в виртуале. Наглядно доказывает это увеличение числа рекламодателей нашего журнала, освоение новой для нас тематики связи и нам понравились предприятия отрасли. А всех своих читателей редакция искренне приглашает на крупнейший форум отрасли – «Связь-Экспокомм-2010». Давайте посмотрим, поможем, посодействуем!

Соб. инф.

INFRATEL

Компания Infratel – надёжные решения для создания эффективных call-центров

Разработка продуктов и решений для организации call-центров (INFRA Call Center) и IP АТС (INFRA CommSuite).
Infratel – продукты и решения, сочетающие передовой технологический опыт и комплексный подход к решению поставленных задач.
Компания Infratel основана в 1999 году.
Более 1 000 полномасштабных клиентских установок программного обеспечения INFRA Call Center.
Более 10 000 пользователей в мире, применяющих комплект продуктов от Infratel.

INFRA Call Center:
- организация многофункциональных географически распределённых контакт-центров;
- автономная или совместная работа с любой офисной АТС;
- объединение контакт-центра с корпоративными информационными системами (CRM, ERP и т.д.);
- трёхуровневая модель интеграции INFRA Integrity;
- свободный выбор серверного и телекоммуникационного оборудования.

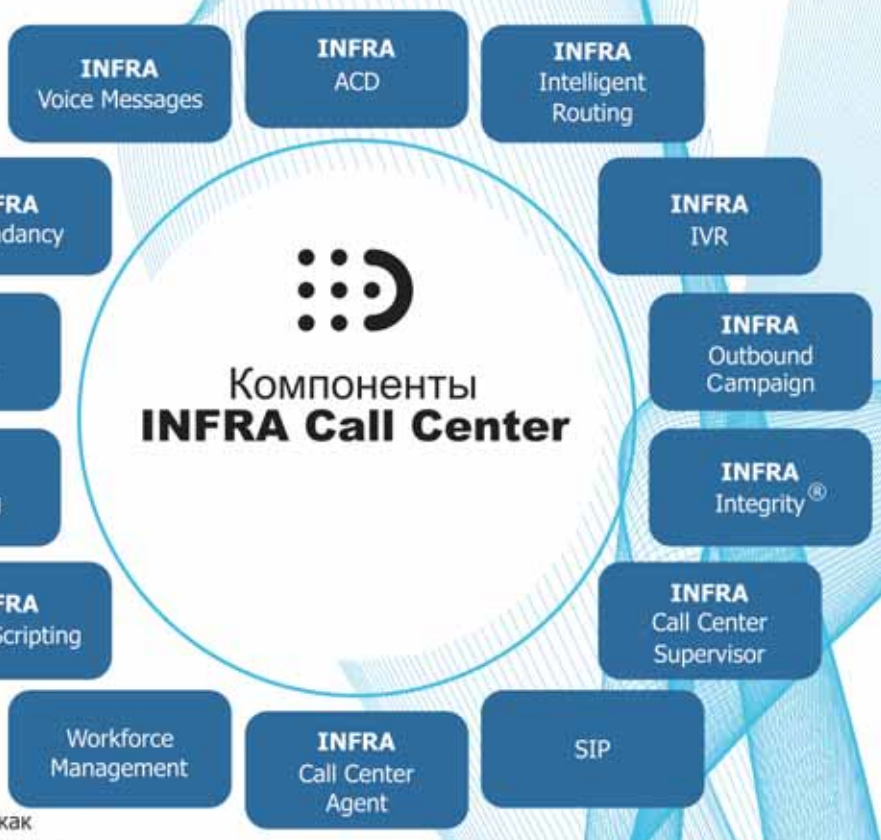
IP-версия INFRA Call Center:
- полностью программное решение;
- использует SIP-протокол;
- позволяет подключать совместимые VoIP-шлюзы и абонентские терминалы различных производителей;
- содержит в себе полнофункциональную IP-АТС.

Решаемые бизнес-задачи:
Повышение лояльности существующих клиентов.
Стимулирование спроса и привлечение новых клиентов.
Обеспечение прозрачности процессов взаимодействия с клиентами.
Повышение информированности о предпочтениях клиентов.
Улучшение управляемости подразделениями, взаимодействующими с клиентами.
Снижение финансовых и прочих рисков.
Снижение операционных расходов.
Повышение имиджа компании и укрепление бренда.

Составляющие успеха – компоненты INFRA Call Center:
- **INFRA ACD** – автоматическое распределение запросов.
- **INFRA Intelligent Routing** – интеллектуальная маршрутизация вызовов.
- **INFRA IVR** – построение голосовых сервисов самообслуживания.
- **INFRA Outbound** – проведение исходящих кампаний.
- **INFRA Call Center Agent** – рабочее место оператора контакт-центра.
- **INFRA Call Center Supervisor** – система контроля и управления работой контакт-центра.
- **INFRA Call Center Statistics** – сбор статистики и анализ работы контакт-центра.
- **INFRA Integrity** – интеграция контакт-центра в одну ИТ-систему с корпоративными информационными системами.
- **INFRA Agent Scripting** – построение сценариев взаимодействия операторов с клиентом.
- **INFRA Visor** – централизованная запись телефонных разговоров.
- **INFRA Voice Messages Processing** – полный спектр функций работы с голосовыми сообщениями.
- **INFRA Redundancy** – решение для повышения надёжности INFRA Call Center.

Система InVision Enterprise WFM
Решения в области управления персоналом (Workforce Management):
• сокращение затрат на персонал, управление и информационные технологии;
• повышение качества работы;
• повышение эффективности компании.

Ваши преимущества с InVision Enterprise WFM:
– общий рост экономической эффективности компании;
– реальная оценка потребности в кадрах;
– снижение затрат на персонал;
– исключение неправильных выплат персоналу из-за ошибок в расчётах;
– рост производительности труда и мотивации персонала;
– быстрое принятие правильных решений;
– снижение затрат на управление – как результат стандартизации процессов управления;
– снижение затрат на информационные технологии;
– защита ваших капиталовложений – как результат тесной интеграции с существующими системами и адаптивности к изменяющимся стандартам;
– снижение затрат на информационные технологии – как результат объединения и централизации локальных систем;
– простое управление – результат многоуровневой архитектуры, работающей на базе веб-интерфейса;
– расширяемость и адаптивность – результат модульного строения системы и наличия комплекса разработчика приложений (SDK);
– снижение административной нагрузки;
– экономия времени для стратегического планирования.



Положительный микроклимат рабочей среды:
* личностно ориентированные рабочие графики;
* идеальный баланс между рабочим и личным временем;
* справедливое распределение заданий и рабочих часов в соответствии с нормативными требованиями и договорными обязательствами;
* уменьшение текучести кадров;
* высокая мотивация персонала;
* рост производительности труда работников до 25%;
* маневренное и гибкое управление компанией.

Компания Infratel
125493, г. Москва, ул. Флотская, д. 5, корп. А
тел.: (495) 788 0705
факс: (495) 788 0705, 514 0933
e-mail: info@infratel.ru
www.infratel.ru

WWW.INFRATEL.ru

ЧТО ДЕЛАТЬ?

17 августа 1926 года на Большой Ордынке состоялась закладка здания для первой в Москве телефонной станции. Почти одновременно было начато строительство ещё трёх. Через четыре года и два месяца 21 октября 1930 года вступила в строй первая из них на 8 000 номеров, которой был присвоен индекс «В1» (АТС «В1»), переименованная позднее в «АТС-231». Она занесена в книгу рекордов Гиннеса по сроку службы (проработала до 1998 г., т.е. 67 лет). Несколькими днями позже открылась вторая станция ёмкостью 7 000 номеров. Строительством этих станций было положено начало внедрения автоматической телефонной связи в Москве ...

С этих строк начинается летопись важнейших этапов становления и развития сегодняшней компании «Мостелефонстрой». За более чем 80-летнюю славную историю компании её специалистами было проложено 90% существующих на сегодняшний день телефонных сетей. Выросло сильное предприятие с замечательными трудовыми традициями. Общий стаж некоторых семейных династий насчитывает до 300 лет.

Сменилось много поколений, но качество выполненных работ и высокий профессионализм специалистов остались неизменными ...

Очень хотелось бы продолжить рассказ в том же духе, но сегодня мы будем говорить о современных буднях предприятия и тех проблемах, которые приходится решать его руководству.

Интервью корреспонденту журнала ТОЧКА ОПОРЫ даёт генеральный директор ОАО «Мостелефонстрой» Сергей Александрович ПРОКУДИН.

– Сергей Александрович, как вы расцениваете современное состояние вашей отрасли?

– Мы строители-связисты, у нас своя специфика. Когда мы строим сооружения связи, мы сдаём объект рабочей комиссии эксплуатирующей организации. Ни одна эксплуатирующая организация, ни за какие деньги не примет наш объект, если есть какие-то недоделки, или работы выполнены с ненадлежащим качеством. Поэтому мы всегда работаем честно и качественно, – связь не может работать плохо, она или работает, или нет. Поэтому мы не понимаем, зачем нам бесчисленные лицензии или СРО, тем более, что и то, и другое по факту является предметом купли-продажи. В СРО сейчас вступают даже те компании, в штате которых 2-3 человека. За деньги предоставят и якобы существующий штат, и все необходимые документы, а значит, СРО не является критерием, подтверждающим наличие профессиональной команды специалистов. Если СРО призвано застраховать от каких-либо рисков, для этих целей есть страховые компании, которые прекрасно справляются с этой задачей и в России, и в остальном цивилизованном мире. Ещё интереснее становится, когда мы узнаём, что если хотим работать на другом объекте, должны вступить в другое СРО. Пользы от СРО я не вижу. Возникают вопросы, которые хотелось бы адресовать нашей власти, – Дмитрию Анатольевичу Медведеву, Владимиру Владимировичу Путину: «А нужны ли вообще в России профессионалы?» Объективная реальность показывает, что – нет.

– Приведите примеры таких явлений.

– Примеров множество. Вот мы работаем с «МГТС» и что наблюдаем? В Москву приходят подрядчики, умеющие работать с номерной ёмкостью до 100 тыс. абонентов, и начинают работать в Москве, где номерная ёмкость превышает 5 млн. абонентов. Что они понимают в такой работе? – Ничего! Им поставили задачу – сэкономить средства, потом дали значки, подтверждающие, что они лучшие менеджеры года, потому что на реконструкцию было отпущено, к примеру, 500 млн., а они сделали за 300 млн. (цифры приведены для примера). Но при этом никого не интересует, что они сделали эту реконструкцию за 300 млн. потому, что те, кто её сделал бы за 500 млн., платят «белую» зарплату, налоги и содержат крупное предприятие, которое, кстати, никуда не исчезнет, не скроется, и в любом случае выполнит свои обязательства. Вот мы, куда мы можем деться? Наша компания – это бренд, в котором ещё и трудится 1000 человек, и не сможем закрыться под одним именем, и через месяц появиться под другим. «Сделано ОАО «Мостелефонстрой» – вот лучшая гарантия качества и надёжности. Кроме того, мы – одни из самых крупных налогоплательщиков в Центральном округе, наш объём за год до кризиса составлял 1,5 млрд. Естественно, мы не выдерживаем такой ценовой политики, и за 300 млн. выполнить эту реконструкцию не сможем. А те, кто может, приходят, получают деньги, обналичивают, платят людям зарплату в конвертах. В итоге, реконструкция – дешевле, но государство не получило налогов, а люди не накопили на нормальную пенсию. Кому это нужно? И в такой ситуации весь строительный комплекс Москвы. Никого это не волнует, включая мэра Юрия Лужкова, хотя в его выступлениях постоянно говорится о том, что нужно платить налоги. На деле, когда устраиваются тендеры, и объект выигрывается за 50% от стоимости, то у любого здравомыслящего человека возникнет, как минимум, два вопроса. Первый: значит институт, который делал проект и смету, искусственно завысил стоимость. Второй: значит люди, которые взялись за эту работу, сделают её плохо или чего-то вообще не сделают, потому что нельзя сделать то, что стоит 100 тысяч, за 50. Если за 90, можно понять, - съехал с арендованных площадей, уволил двух инженеров, оставил одного, и т.д., т.е соптимизировал производство. Но соптимизировать производство на 50% невоз-

можно. Значит, работать будут гастарбайтеры, за копейки, есть и спать будут на объекте, получать «серую» зарплату и т.д. Налогов, естественно, тоже ожидать не следует. А чего стоят строительные пирамиды, когда первый тендер компенсируется вторым, второй – третьим и четвёртым и т.д. Понятно, что рано или поздно этот карточный домик рухнет. Для таких предприятий, как наше, такая ситуация – это горе, у нас нет наёмных рабочих, у нас все работники – кадровые, принятые на работу по трудовым книжкам. Мы обязаны их содержать, даже если нет работы, и предприятие переживает вынужденный простой. И помощи нет ни от кого, даже такой как «Ну как вы там, ребята, держитесь?». И никого не волнует, что мы распустим коллектив, причём такого уровня, который уже потом никогда не собрать. И когда мы обращаемся с вопросами, нам отвечают, что бизнес социален только по радио и телевидению, и абсолютно никого не интересует, что вы будете делать со своими людьми, есть задача – сэкономить. Это при том, что специалисты у нас очень конкретного профиля, – они могут быть востребованы только на таких же объектах связи. Большинство работу не найдут, а у них – семьи, дети. Значит количество тех, кто останется без средств к существованию, – уже не 1 000 человек, а 3 000.

Есть ещё более «интересные» истории. Включаю телевизор, Владимир Владимирович говорит: «В первую очередь – зарплату!». «Правильно!» – думаю я, и плачу зарплату. Прихожу в Налоговую, спрашивают: «Когда налоги будете платить?». Отвечаю: «Так в первую очередь же зарплату, у меня кризис, сумасшедшие неплатежи, мне строительный комплекс 260 млн. должен, у меня сейчас судов 30 штук. Вы же знаете?». И я плачу налоги, после чего меня вызывают в Прокуратуру, которая имеет ко мне ряд вопросов, потому что на меня поступила информация о невыплате зарплаты. И вот в таких клещах практически каждый руководитель в нашем строительном комплексе.

У меня идут суды. Возьмём, к примеру, Трест «Трансгидрострой». В составе треста работают несколько ООО («Ордынка», «Гидротехник» и другие), которые имеют собственный статус, свой расчётный счёт и т.д. Договора заключены на эти ООО. Они обанкротились, а трест как работал, так и работает. Я приезжаю в Налоговую и говорю, что на сегодняшний день у меня несколько таких организаций, которые мне должны около 52 млн., – и этих денег мне уже никогда не вернут. Но с этих денег мне начислили НДС – около 8 млн., который я уже заплатил. Спрашиваю, знают ли там эту ситуацию, говорят – да; спрашиваю, вернут ли мне эти 8 млн., – отвечают, что нет, – такая система. А почему государство не хочет дать мне эти 52 млн., потому что я их заработал, и не заберёт себе моих должников, которые там-то не будут про банкротство рассказывать, потому что всё слишком прозрачно, и государство не проведёшь? Тогда как работать в нашей стране, получать хорошую зарплату, гордиться своим предприятием? Много ли останется желающих так жить и работать, если проще найти другие пути? Откуда взять веру в будущее? Что ждать рабочему классу? Складывается такое впечатление, и не только у меня, а у большинства таких же руководителей, что мы, умные, думающие специалисты, не только не нужны государству, а даже вредны, – слишком много думаем.

– Не понятно, почему такие руководители молчат и продолжают вывозить предприятия на своих плечах, на собственном энтузиазме?

– А потому что попытки довести до московской власти конкретные случаи имели такую отдачу, что становилось только хуже. Не могу сказать, что не отреагировали, наоборот, – отреагировали сразу, тряхнули те организации, от кого зависят условия нашей жизни и работы. Нам же и досталось.

– Есть же и другая власть. Почему бы не объединиться и не выйти со своими проблемами на государственную власть? Насколько мне известно, ни одно обращение в адрес президента или премьера не остаётся без рассмотрения.

– Да, у нас действительно сильные лидеры государства, которые очень много делают для его развития и процветания. Но, во-первых, Россия велика, на всех не разорваться. Во-вторых, существует уверенность, что государственная власть в курсе происходящего.

– Какие, на ваш взгляд, нужны перемены или реформы?

– Некоторые из них уже вроде начались. К примеру, ситуация с обналичкой. Вроде хорошо начали, но потом всё как-то приостановилось. Нужна здоровая конкуренция и равные для всех условия ведения

бизнеса. Уверен, что и СРО создавали из благих намерений. Было бы хорошо, если бы сначала эту тему продумали, а потом внедрили под чётким контролем государственной власти, не позволяющим кому-либо манипулировать сложившейся ситуацией. Необходимо учитывать специфику работы различных предприятий при налогообложении, оно должно поддерживать налогоплательщиков. Тендеры должны выигрываться компаниями, действительно способными выполнить полный объём работ, думаю, что у государства есть методы, позволяющие выяснять, кто есть кто. И ещё, самое главное, как говорит Владимир Владимирович Путин, – «Виновные должны быть наказаны!», и наказаны так, чтоб другим неповадно было.

Спецкор Алла НИКИФОРОВА

ОАО «Мостелефонстрой»
127081, г. Москва,
ул. Чермянская, д. 1
тел.: (499) 798 1660
факс: (499) 798 1671
e-mail: info@mostelefonstroy.ru
www.mostelefonstroy.ru

ФГУП ГСПИ РТВ СЕГОДНЯ

17 апреля 2011 года исполняется 60 лет со дня образования Государственного специализированного проектного института радио и телевидения.

Итог прошедших десятилетий – это большие достижения в области проектирования, известность в России, ближнем и дальнем зарубежье. По проектам, разработанным институтом, построено несколько десятков тысяч крупнейших объектов и центров телерадиовещания более чем в 40 странах мира. Некоторые телевизионные башни, в силу своей уникальности и архитектурного облика, стали достопримечательностью и визитной карточкой стран, регионов. Среди них телецентры в городах: Ереван, Баку, Вильнюс, Рига, Алма-Ата, Таллинн, Калининград, Новороссийск и многих других по всему миру. Гордостью института стали проекты телевизионных башен нынешнего тысячелетия в Екатеринбурге и во Владикавказе, которым по своей красоте, сложности и уникальности нет аналогов в мире.

Среди достижений института значимое место занимают спроектированные и построенные центры космической связи в России, Болгарии, Германии, Монголии, Чехии, на Кубе и в других странах мира.

Огромную работу провёл институт в период становления и бурного развития сотовой связи. По всей России работают десятки тысяч базовых станций, спроектированных Федеральным государственным унитарным предприятием «Государственный специализированный проектный институт радио и телевидения» (ФГУП ГСПИ РТВ).

Значительное место в работе института занимали и занимают работы по проектированию аппаратно-студийных комплексов телецентров, разработке проектной документации сетей сотовой подвижной связи всех применяемых в России стандартов, – цифровой транкинговой связи стандарта TETRA, систем абонентского радиодоступа, систем технологической радиосвязи, систем радиотелефонной связи 3-го и 4-го поколений.

Важнейшим направлением в работе института является проектирование объектов связи различного назначения в интересах силовых ведомств, среди которых множество уникальных разработок.

В архитектурно-строительном проектировании и строительстве зданий и сооружений ГСПИ РТВ также нашёл своё место. В качестве одного из ярких примеров можно привести объект «Башня Федерации» (г. Москва), в проектирование которого институт внёс свой весомый вклад.

Достижения ГСПИ РТВ стали возможны благодаря золотому фонду института – сотрудникам, среди которых академики, доктора, кандидаты наук и аспиранты, многие из них награждены орденами «Трудового Красного Знамени», «Дружбы народов», «Знак почёта», «За заслуги перед Отечеством», а также орденами и медалями зарубежных стран. В коллективе есть лауреаты Государственных и Ленинских премий, многим специалистам института присвоены звания «Мастер Связи», «Почётный радист», «Заслуженный связист» и «Заслуженный строитель» России.

В истории института были взлёты и падения, прорывы и кризисы. Нынешний период можно назвать периодом возрождения.

С апреля 2010 года начата годовая подготовка к юбилейной дате. Первым вкладом в этот юбилейный марафон стало известие о получении положительных заключений ФГУ «ГЛАВГОСЭКСПЕРТИЗА России» по объекту строительства РТПС на горе Лысая в г. Владикавказе Республики Северная Осетия-Алания и, в рамках ФЦП «Культура России» (2006 -2010 годы), на проектную документацию по уникальному объекту РЦ в г. Санкт-Петербурге (главный инженер проектов Анатолий Андреевич Афанасьев).

Сегодня ГСПИ РТВ – ведущий институт России, выполняющий комплексное проектирование высокотехнологичных сетей и объектов радиосвязи, телевизионного и радиовещания, архитектурно-строительное проектирование зданий и сооружений.

Проектные и строительные работы выполняются на основании Государственных лицензий и Свидетельств о допуске к работам. Система менеджмента качества всего спектра услуг, предоставляемых ГСПИ РТВ, соответствует требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2008 (ИСО 9001:2008).

Последнее десятилетие сделало рынок проектирования конкурентным. Появилось много альтернативных компаний. В этих условиях институту приходится перестраиваться, чтобы быть конкурентоспособным.

Как и многие наши коллеги, ГСПИ РТВ ощущает нехватку профессиональных кадров. Для решения данной задачи планируется открытие факультета, который позволит начать подготовку необходимых специалистов. Обновляются тесные взаимоотношения с институтами, которые готовят кадры по различным специальностям. Проводится работа по повышению квалификации своих сотрудников. Не забыта форма взращивания кадров в своём коллективе собственными силами.

В целях повышения эффективности работы с заказчиком, повышения качества предоставляемых услуг в ГСПИ РТВ проведена оптимизация организационно-штатной структуры. Впервые за всю историю института появились новые структуры: коммерческая служба, отдел по работе с заказчиком. Если ранее институт ждал заказов, то сегодня, активно сотрудничая с заказчиком, специалисты ГСПИ РТВ предлагают перспективные наработки технических решений, которые могут заинтересовать партнёров и заказчиков. Созданный коммерческий блок позволил более оперативно реагировать на запросы и предложения, сократить сроки проводимых работ.

Конкурентный рынок заставил коренным образом пересмотреть взгляды на своё место на рынке проектирования. Если ранее институт был чисто специализированным по вопросам проектирования в отрасли связи, то в настоящее время специализация, скорее всего, универсальная. Что спроектировать, – объект связи или архитектурно-строительное сооружение, – не имеет значения. Среди структурных подразделений в ГСПИ РТВ есть современная геологическая лаборатория, которая незаменима при анализе результатов грунтов и воды. При ГСПИ РТВ аккредитован испытательный Центр декларируемых изделий средств связи (антенно-фидерных устройств). Примером универсальности является интеллектуальный труд специалистов института при проектировании комплексных систем связи в заглублённых пространствах, на что получены патенты. Таких примеров можно приводить много.

ГСПИ РТВ традиционно активно участвовал в разработке отраслевой нормативной базы, концепций развития, методик и т.д. Специалисты института готовы, в рамках своей специализации, продолжить данную работу по вопросам, которые в современных условиях снимут ряд проблем для проектировщиков, да и не только для них.

Одной из таких проблем является отсутствие отраслевого сборника базовых цен на проектно-изыскательские работы, адаптированного к современным условиям и ценам на оборудование и виды работ. Аналогичная ситуация при составлении смет возникает при проектировании для заказчиков стран СНГ и дальнего зарубежья.

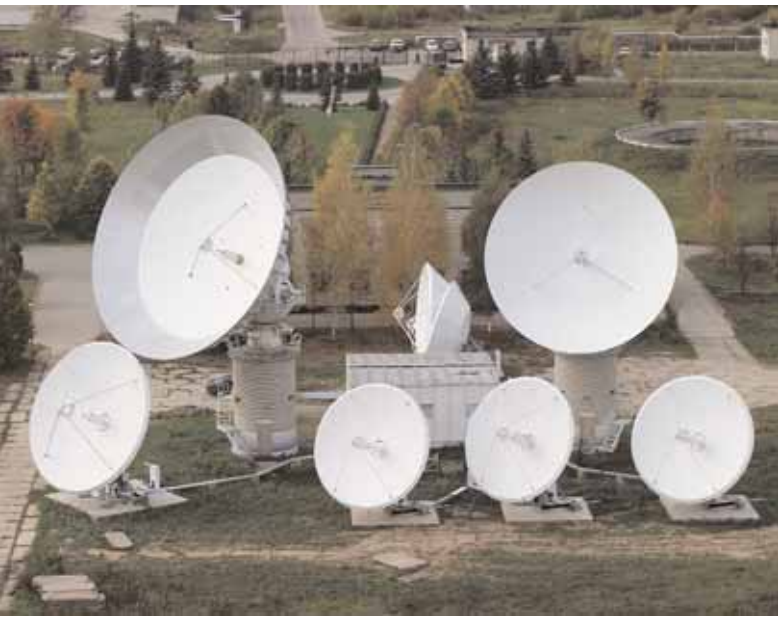
Много вопросов связано и с порядком разработки, согласования, утверждения и составом проектной документации на строительство предприятий, зданий и сооружений, с нынешним определением технически сложных и особо опасных объектов, ситуацией в отношении отраслевой экспертизы и рядом других.

Буквально недавно сформирован институт саморегулируемых организаций (СРО). И в этой структуре ГСПИ РТВ готов поделиться опытом, внести свои предложения, которые позволят СРО занять достойное место и выполнять функции не только «страховщика» выполненных работ, но и гаранта качества проектных работ, стать той организацией, которая объединяет и защищает интересы проектировщиков, продвигает на законодательном уровне интересы отрасли проектирования.

В этот динамичный и непростой исторический период, в деятельности института появляется много нового. При этом ГСПИ РТВ бережно хранит традиции, имидж, качество, дорожит своими высокопрофессиональными специалистами и сотрудничеством с нашими Заказчиками и Партнёрами.

Сергей Викторович МЕЛЬНИКОВ,
заместитель директора
по коммерческим вопросам

ФГУП ГСПИ РТВ
109004, г. Москва,
Николоямский пер., д. 3А
тел.: (495) 915 7128
факс: (495) 915 0803
e-mail: contact@gspirtv.ru
www.gspirtv.ru



УСПЕХ ЦИФРОВОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ В ЭФИРЕ КАЗАХСТАНА

Проблематика внедрения цифрового эфирного вещания в последнее время стала чрезвычайно актуальной во всём мире. В Республике Казахстан впервые в Центральной Азии была успешно реализована система цифрового платного эфирного (наземного) телевидения в стандарте DVB-T.

Каково будущее нового для нас цифрового телевидения? – этот и другие вопросы определили основную тему беседы, в которой участвует эксперт по цифровому телевидению директор казахстанской телекомпании «43 канал» Евгений Завацкий.

– Каково нынешнее положение дел в мире по внедрению цифрового телевидения?

– В настоящее время более 80% европейских стран реализовали проекты вещания в стандарте DVB-T. В 2010 году на эфирное вещание переходят две европейские страны – Австрия и Испания. Отключение аналогового телевидения в США состоялось в июне 2009 года. На данный момент проникновение эфирного цифрового ТВ в стандарте ATSC составляет 13%. В отличие от РФ, в США приобретение приставок субсидируется государством в размере 1,5 млрд. долларов. В странах бывшего СССР также существуют тестовые и коммерческие проекты эфирного вещания в цифровом формате. Кроме DVB-T проектов имеются реализованные проекты вещания на мобильные объекты в стандарте DVB-H.

– А что сделано в Российской Федерации?

– В России за последние несколько лет сделано очень многое для внедрения цифрового эфирного вещания, а именно:
– разработана нормативная база для цифрового телевидение;
– определён состав первого мультиплекса (пакета ТВ программ) для доведения до населения без применения системы условного доступа (в так называемом «открытом» режиме);
– разработаны и утверждены частотно-территориальные планы для первого и второго мультиплексов;
– утверждена Федеральная цифровая программа перехода на «цифру»;
– созданы опытные зоны цифрового телерадиовещания;
– в ряде регионов России реализованы коммерческие проекты цифрового ТВ, в том числе с использованием синхронной (SFN) распределённой сети передатчиков;
– организовано производство технических средств для цифрового телевидения, в том числе массовых абонентских приёмников-приставок MPEG-2/DVB-T и MPEG-4/DVB-T (SD и HD) и цифровых телевизоров.

– Как вы оцениваете перспективы внедрения мобильного цифрового телевещания?

– Проект платного цифрового вещания на мобильные терминалы в стандарте DVB-T в Москве существует уже более 8 лет. В основном, его клиенты – это обладатели цифровых приёмников, устанавливаемых в автомобили представительского класса. Что касается систем мобильного вещания стандарта DVB-H, то из трёх операторов, которые планировали запустить такой проект, стартовали два, – один оператор заморозил проект DVB-H, перейдя на традиционные для сотового оператора способы доставки мультимедийной информации до терминалов абонентов. Пока зона покрытия обеих реализованных систем вещания DVB-H – г. Москва. В настоящее время на российском рынке не так много терминалов, которые имеют встроенный тюнер DVB-H стандарта. Я думаю, что всплеск интереса и, как следствие, увеличение продаж терминалов DVB-H связан с такими событиями, как онлайн трансляции чемпионатов мира по футболу и хоккею, Олимпийских игр и других важных международных спортивных мероприятий. В 2010 году в Казахстане также планируется организация тестовых зон вещания в стандартах DVB-H и DVB-SH.

– Каково состояние внедрения цифрового телевидения в Республике Казахстан?

– В крупных городах республики достаточно хорошо развиты широкополосные кабельные сети, в которых, помимо доступа к сети Интернет, абонентам предоставляются пакеты программ в цифровом формате. В сельской местности, в основном, население пользуется системами непосредственного спутникового вещания для приёма казахстанских и российских программ в цифровом формате с различных спутников. Также в ряде городов присутствуют и цифровые системы MMDS, работающие в форматах DVB-C и DVB-T. Тестовые включения передатчиков в формате MPEG-2/DVB-T были произведены достаточно давно, однако эти системы вещания не трансформировались в какие-либо коммерческие проекты. Очень важно, что в заключительной стадии разработки находятся и национальные нормативные документы на цифровое телевидение.

– В последнее время в прессе и на различных международных выставках много внимания уделяется новому стандарту наземного вещания DVB-T2. Насколько он актуален на постсоветском пространстве?

– Технология DVB-T2 изначально задумывалась как метод канального кодирования и модуляции для передачи ТВ-программ высокой чёткости (HDTV). Мне представляется, что одним из основных факторов успеха реализации программы перехода на «цифру» является минимизация стоимости абонентского комплекта оборудования для приёма цифрового сигнала (приставка (цифровой телевизор) и, если необходимо, эфирная антенна ДМВ диапазона). Необходимо отметить отсутствие серийно выпускаемых приставок и, тем более, телевизоров, поддерживающих стандарт DVB-T2. В отличие от бюджетных

Аппаратная цифрового ТВ вещания. Стойка оборудования системы условного доступа.

приставок стандарта DVB-T, приёмные устройства (приставки) DVB-T2 будут другой ценовой категории за счёт наличия декодеров ТВЧ, а также цифровых интерфейсов для выдачи HD-видео на телевизоры (например, интерфейса HDMI). В ряде стран Европы организовано тестовое вещание подобных систем. В России не исключено применение этой технологии для доведения до абонентов третьего или четвёртого мультиплекса, где возможно будут передаваться ТВ-программы высокой чёткости. В некоторых странах СНГ сейчас прорабатываются варианты внедрения нового стандарта эфирного вещания DVB-T2 вместо традиционного DVB-T. В связи с тем, что технология DVB-T2 сравнительно новая (стандарт был принят только в сентябре прошлого года), – для принятия решения о внедрении DVB-T2, необходимо детально изучить европейский опыт внедрения этой технологии, произвести мониторинг действительно работающих профессиональных устройств DVB-T2 и спрогнозировать стоимость массового абонентского приёмного DVB-T2 оборудования, – цифровых приставок и цифровых телевизоров.

– Насколько будет востребовано цифровое эфирное телевидение?

– Как и в нашем казахстанском проекте, в РФ цифровое эфирное вещание востребовано, в основном, в сельской местности, где нет кабельных сетей, в силу разных причин затруднена установка систем непосредственного спутникового вещания, а аналоговое эфирное вещание очень плохого качества. Так, например, по данным представителей компании «Волгателеком», сообщённым на конференции «Цифровое телевидение и массовые коммуникации в России 2010 году», покрытие Республики Мордовия цифровым телевещанием составляет 95%, – в районах Мордовии пользуется услугой цифрового эфирного телевидения 31,98% населения, а в столице республики – Саранске – 3,85%. Это очень показательная иллюстрация того, где «цифра» действительно нужна прямо сейчас.

Очевидно, что в крупных городах цифровым эфирным системам будет очень тяжело конкурировать с современными интерактивными кабельными сетями, в которых число ТВ- программ уже более ста.

Я бы выделил следующие моменты для успеха внедрения цифрового эфирного ТВ:
– активная рекламно-информационная кампания – подготовка населения, особенно возрастного и проживающего в сельской местности;
– активная рекламная компания для повышения объёмов продаж телевизоров со встроенными цифровыми тюнерами и декодерами для приёма сигналов DVB-T;
– доступные цены на абонентские приставки DVB-T и цифровые ЖК- и плазменные телевизоры;
– активное внедрение многоканальных систем коллективного приёма цифровых сигналов;
– предоставление оператором цифрового вещания населению новых сервисов, нехарактерных для аналогового телевидения

Аппаратная цифрового ТВ вещания.

(EPG, многоканальное звуковое сопровождение, «картинка» высокой чёткости и др.).

– Каким образом можно проводить кампании по популяризации новой технологии вещания?

– Чрезвычайно важно, что в принятой в России ФЦП-2015 предусмотрены расходы на работу с населением. Думаю, при практической реализации просветительских программ нужно учесть положительный опыт некоторых европейских стран, например, Испании. Там это реализовано следующим образом. Создан специализированный web-сайт, посвящённый государственной программе внедрения цифрового телевидения. О сроках отключения аналогового вещания сообщается в различных средствах массовой информации. Передаются предупреждения о дате отключения аналогового телевидения в данном регионе в общественном транспорте и на уличных билбордах. В ряде районов страны проводятся тренинги для граждан, проживающих, в основном, в сельской местности. Кроме этого, принят указ о маркировке всех телевизоров и других отображающих устройств о наличии или отсутствии тюнера DVB-T и декодера MPEG-4. Надеюсь, что при реализации госпрограммы внедрения DVB-T в Казахстане будет учтён накопленный положительный опыт других стран.

– Кто занимался поставкой и интеграцией оборудования?

– Пять лет назад мы обратились в компанию SYRUS SYSTEMS с запросом о возможности реализации полноценной системы цифрового эфирного вещания. Перед их техническими специалистами была поставлена основная задача – обеспечить переход нашей телекомпании на цифровое эфирное телевещание в стандарте DVB-T, который позволит в радиусе 30-40 км, без прокладки кабельных линий, предоставлять любому потенциальному телезрителю не менее восьми ТВ-программ стандартной чёткости с цифровым качеством изображения и многоканальным звуковым сопровождением (в одном аналоговом ТВ канале). В июне 2007 года мы уже вышли в эфир в г. Темиртау Карагандинской области. Таким образом, здесь впервые в Центральной Азии реализован проект платного цифрового эфирного вещания.

– Почему вы выбрали именно этого системного интегратора?

– Мы учитывали многолетний положительный опыт, накопленный компанией SYRUS SYSTEMS по реализации проектов цифрового телевидения. Эта компания имеет ряд реализованных систем телевидения в России и других странах СНГ. Кроме этого она много лет успешно работает на телекоммуникационном рынке Казахстана.

– Что представляет собой проект, реализованный в г. Темиртау?

– Это система, технически основанная на станции формирования цифровых пакетов программ (в части оборудования приёма и ремультиплексирования), которую компания SYRUS SYSTEMS успешно использует в своих проектах эфирного и сотового вещания, а также в кабельных ТВ-сетях. Источник программ – спутник. Благодаря оборудованию ремультиплексирования, формируются два потока, подаваемые на эфирные цифровые передатчики.

Само вещание производится в скремблированном режиме, с применением системы условного доступа. Особенностями оборудования установленной нами станции предусмотрены возможности вещания собственных ТВ-программ, вставки региональной рекламы, а также дальнейшее развитие системы в одночастотном режиме на Караганду и другие населённые пункты Карагандинской области.

– А может ли данная система стать моделью цифрового эфирного телевидения в других странах СНГ?

– Именно в таком ключе и была создана станция в Казахстане. Реализация подобных систем позволит эффективно решить актуальные для телевещателей стран СНГ проблемы, а именно:

– решение вопроса ограничения на вещание на негосударственном языке;

– возможность организации вещания в населённых пунктах, где в настоящее время нет возможности качественного приёма ТВ-программ (плохой эфирный приём, отсутствуют кабельные сети, затруднена инсталляция систем приёма спутниковых программ);

– возможность покрытия области сетью маломощных ТВ-передатчиков для устранения мёртвых зон.

Аппаратная цифрового ТВ вещания. Стойка эфирных передатчиков.

– Итак, наверняка весьма ценно выявить преимущества новой системы вещания в конкурентной среде. Каковы они?

– Основные преимущества цифрового телевидения видны сразу. Несомненным преимуществом является охват сигналом сразу всего города и близлежащих посёлков. Нет необходимости тянуть по несколько лет магистральные кабели по всему городу и нет проблем, связанных с обслуживанием этих сетей.

Самое главное, в нашей системе подключение моментально, достаточно лишь купить цифровой приёмник. Сейчас мы предлагаем 24 канала на любой вкус: российские каналы, мультфильмы, развлекательные, познавательные, спортивные, канал страшилок и фантастики.

Первое, – приём сигнала в городе везде идеальный. Для нас стало большой неожиданностью, когда подключаться начали жители совхозов и других населённых пунктов, расположенных на расстоянии 60-70 км. Бывают случаи, что подключаться приезжают сразу по несколько семей.

Второе, – это многоканальность, в системе которой человек сразу получает большое количество лучших программ цифрового качества с многоканальным звуком.

Со спутниковыми тарелками практическое положение дел не столь простое. Например, со спутниковой тарелкой телезритель смотрит только те бесплатные каналы, которые ему доступны именно только со своей тарелки. Но ведь невозможно все каналы транслировать через один спутник! К тому же, каждый спутник ориентирован на определённую часть земного шара, на свой регион, и наполнение программ там соответствующее.

А лучшие каналы – как правило, платные, идут в закрытом виде, и их просмотр затруднён. Часто каналы меняют свои характеристики, кодируются или переходят на новые спутники, сегодня вы их смотрите, а завтра их уже нет. Не всякий человек настолько технически образован, чтобы скачать новую информацию в Интернет, перестроить приёмник на новый канал или перестроить тарелку на новый спутник.

Ещё один недостаток спутниковой тарелки – в нашей местности сильные ветра, и очень часто «тарелку» сворачивает, после чего её нужно заново настраивать или покупать новую, так как старую уже не восстановить. Обычно приглашают фирму, и через некоторое время ожидания, за определённые деньги эту работу делают, но до следующего пропадания каналов или до следующего хорошего ветра. Очень часто такие затраты превосходят нашу ежемесячную абонентскую плату. Я уже не говорю об эстетике, когда везде, как попало, стоят тарелки и провода болтаются по всему дому.

Для того чтобы провести кабельное телевидение, нужно дожидаться, когда протянут кабель до вашего района и заведут его в квартиру. Иногда на это уходят месяцы, а то и годы. Отдалённые районы, частный сектор и посёлки вообще исключены, процесс прокладки кабеля – дорогостоящий. Но даже если вы стали счастливым обладателем 10 метров кабеля в квартире, то это не говорит о том, что вы будете довольны всем. В кабельных сетях очень часто происходят сбои в вещании, не говоря уже о том, что никто не гарантирует сохранность кабеля, протянутого через подъезд или окно квартиры.

Вновь подчеркну, – в нашей системе подключение моментально, достаточно лишь купить цифровой приёмник.

– Хорошо, что есть важный факт: цифровое телевидение уже не первый год успешно действует в Темиртау, отработаны детали, сложился опыт. Важно узнать и отношение заказчиков. Как само население относится к новому сервису? Есть ли сложности у ваших абонентов?

– В целом, люди положительно оценивают новую услугу.

Особенно ценят новый сервис жители окрестных населённых пунктов, которые до включения цифры могли смотреть не более пяти эфирных каналов.

Разумеется, как и в любых системах, у абонентов возникают неполадки, но, как правило, их очень мало и они стандартны. Например, больше всего звонят те, кто только что приобрел приёмник, если есть вопросы по подключению к телевизору.

Иногда звонят и жалуются, что у них наблюдается так называемое «рассыпание» картинки на блоки. В основном это происходит из-за плохого состояния приёмных антенн. Определяется это очень просто, – с помощью индикатора уровня и качества сигнала, отображаемого в соответствующем меню приёмника. Никто ведь не проверял свою антенну лет по десять.

Но даже в этом случае мы помогаем и даём круглосуточную консультацию по телефону.

Такого сервиса нет нигде. Своим абонентам мы всегда помогаем,– реагируем на каждую жалобу. Если есть такая необходимость, наши специалисты выезжают на дом и помогают решить более сложную проблему со стабильным приёмом. Мы ценим и уважаем каждого своего абонента и делаем всё, чтобы они полноценно смотрели качественное телевидение.

– Поскольку мы говорим о цифровом телевещании, а оно носит коммерческий характер, то здесь известна ещё одна острая проблема, о которой обычно все молчат. Это вопрос поступления денег от абонентов за сервис цифрового телевидения. Или, – были ли случаи несанкционированного подключения?

– В отличие от местных кабельных станций, у нас практически нет неплательщиков. Но даже если такое и случается, предусмотрена система условного доступа. Неплательщик персонально отключается от просмотра программ.

Такое бывает не очень часто. Мы стараемся, чтобы этого не произошло. Всё бывает, человек может просто забыть. Для предупреждения подобных ситуаций имеется

техническая возможность напоминания и информирования абонентов. В этом случае на экран телевизора только этого абонента приходит персонально адресованное сообщение в виде текста с напоминанием о том, что ему необходимо внести оплату. Как правило, система даёт ещё три дня, и если оплаты не происходит, пользователь системы автоматически отключается. Если потом абонент гасит задолженность, он подключается моментально.

Что касается незаконных подключений, наша система условного доступа – одна из лучших в мире. В течение последних нескольких лет не было ни одного случая взлома. Поэтому незаконно к нам подключиться не сможет никто. Желающие могут, конечно, поэкспериментировать, но рискуют быть отключены от просмотра программ навсегда.

– Какое оборудование своим абонентам вы предлагаете? Может ли население использовать современные ЖК- или плазменные телевизоры со встроенным цифровым тюнером для приёма ваших программ?

– Технически это возможно с помощью CAM-модуля со смарт-картой доступа. Мы продаем CAM-модули для установки в стандартные телевизоры с цифровым тюнером, которые получают всё большее распространение среди жителей Казахстана. В этом случае внешний приёмник-приставка не нужен.

В нашем проекте используются корейские цифровые приёмники, которые поставляются уже со встроенным слотом под смарт-карту нашей системы условного доступа. На наши приёмники можно принимать любые некодированные программы. В скором будущем в эфире обещают и бесплатные государственные каналы в цифровом стандарте, которые будут идти в открытом виде. Так что наш приёмник позволит принимать и их.

– Теперь вопрос по рассрочкам, кредитам. Предусмотрены ли скидки на оборудование или абонентская плата для льготных слоёв населения?

– Данный проект – коммерческий. Правообладатели программ, с которыми мы заключаем контракты, – тоже коммерческие структуры. И, соответственно, мы не можем дать скидку на абонентскую плату социально незащищённым слоям населения, потому что нам их никто не делает. Мы несём одинаковые расходы на соблюдение авторских прав для всех, независимо от того, к какой социальной группе принадлежит абонент. А для покупки приёмника предусмотрена система кредитования казахстанским коммерческим банком. Там можно получить рассрочку на срок от трёх до шести месяцев.

– Потенциальных операторов цифрового ТВ интересуют бизнес-аспекты проекта. Какова стоимость установки и абонентская плата?

– Установка вообще ничего не стоит, так как мы её не делаем.

На самом деле всё очень просто. Абонент заключает с нами договор на предоставление услуг и покупает у нас проверенный и настроенный приёмник с уже активированной смарт-картой. Пользователь дома самостоятельно подключает его к ДМВ-антенне и к телевизору. Подключение занимает 3-4 минуты. Как правило, у 95% пользователей это проходит без проблем. Остальным помогает консультация по телефону.

Сейчас появилась платная услуга – подключение с выездом на дом. Есть такая категория абонентов, у которых нет времени ехать к нам в офис или у них нет ДМВ-антенны. Наши специалисты выезжают на дом к абоненту, заключают на месте договор, подключают приёмник и при необходимости устанавливают комнатную или наружную ДМВ-антенну. Иногда выезжаем на коллективные подключения в относительно небольшие посёлки, которые находятся от нас достаточно далеко. Есть такой населённый пункт в 60 километрах от Темиртау, где к нам подключилось около 70% населения.

Стоимость активации смарт-карты доступа – порядка 3000 тенге (600 рублей). Это разовая услуга. В эту цену входит стоимость оборудования системы условного доступа, её программирование, введение абонента в базу данных.

Теперь рассмотрим саму абонентскую плату.

В других городах Казахстана абонентская плата за стандартное аналоговое кабельное телевидение всегда, как правило, составляет (в эквиваленте) 240-300 рублей. И есть определённые предпосылки к увеличению стоимости. В нашем проекте абонентская плата за просмотр цифровых программ совершенно другого качества и наполнения, – она стоит всего 200 рублей в месяц.

Цифровое телевидение – проект совершенно новый для Казахстана. Мы используем самое современное оборудование, самые последние телевизионные технологии, которые в Казахстане и Центральной Азии пока ещё не применялись. Все это, естественно, стоит немалых денег. Кроме того, со всеми правообладателями мы заключаем договора на трансляцию, то есть платим им за каждого абонента, который к нам подключился. И при этом мы стараемся держать низкую абонентскую плату.

– Как и всё новое, проект нуждается в постоянной рекламе. Вы проводите такие мероприятия?

– Они чрезвычайно важны не только на начальной, но и на относительно раскрученной стадии. Кроме цифрового вещания, мы работаем и в аналоговом формате в городах Темиртау и Караганде, и там транслируем рекламные ролики о цифровом телевидении.

Кроме этого, мы регулярно размещаем рекламную информацию о нашем проекте в газетах и журналах города. Планируем запустить сайт, посвященный новому сервису цифрового ТВ, с информацией об условиях подключения, тарифах, программах передач и т.д.

– Какими видите перспективы развития цифрового ТВ в Темиртау?

– Нами постоянно ведётся работа по созданию пакета программ, чтобы он отличался количественным и качественным содержанием, удовлетворяющим всех абонентов. Наша телекомпания производит различные собственные телевизионные коммерческие проекты, а также свою региональную новостную программу. Планируем наращивать их производство и этим также привлечь новых абонентов. У нас в пакете планируются новые развлекательные и авторские программы, ток-шоу. Также для нас важен окончательный переход на перспективный стандарт MPEG-4, который позволит значительно увеличить количество программ в пакете. Наше оборудование к этому стандарту уже готово. Но проблема в том, что на спутниках пока немного программ в стандарте MPEG-4.

– В своём проекте вы используете зарубежное оборудование. Чем был обусловлен выбор именно этих поставщиков?

– В нашем проекте используются итальянские передатчики Elettronika S.r.l. Мы имеем положительный опыт работы с аналоговыми передатчиками этой марки. По соотношению цена/качество мы выбрали передатчики именно этой фирмы. Всё оборудование, используемое в нашем проекте, – оборудование мировых лидеров в области производства оборудования для цифрового ТВ-вещания. За прошедший с момента старта проекта период оно зарекомендовало себя наилучшим образом.

До выбора корейской фирмы KAON мы поставляли приставки другого корейского производителя, но они нам показались недостаточно надёжными. Кроме этого, мы поставляем недорогие немецкие активные и пассивные антенны для приёма сигналов DVB-T. Они позволяют решать проблемы при устаревших абонентских антенных системах.

– Каково будущее цифрового эфирного телевидения?

– Сначала об аналоговом телевидении: с уверенностью могу сказать, что будущего у него не существует. Многоканальная система цифрового телевидения имеет как свои плюсы, так и минусы.

К достоинствам, безусловно, можно отнести охват сигналом сразу всего города, большое количество программ, а также хорошее качество изображения; ведь капризы погоды практически не влияют на качество трансляции, а просмотр возможен на ту же телевизионную антенну, что и была.

Минус нашего проекта – то, что просмотр программ цифрового ТВ предполагает платную основу. Однако сегодня, если абонент хочет смотреть большое количество программ с высоким качеством и стереозвуком, надо платить. Бесплатный просмотр программ уходит в прошлое.

Спецкор Юлия БЕЛАЯ

АНТЕННЫ

Антенны являются важным компонентом приёмо-передающей аппаратуры. Клименко Александр Игоревич и Клименко Наталия Станиславовна предлагают широкий выбор антенн и сопутствующих устройств различного назначения.

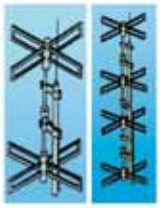
Клименко Александр Игоревич, генеральный конструктор
Клименко Наталия Станиславовна, заместитель генерального конструктора

Логопериодические антенны для телерадиовещания, средств связи и радиомониторинга

Частотный диапазон, МГц	66…860	470…7000
Рабочий диапазон частот	не ограничен	
Поляризация	горизонтальная и вертикальная	
Усиление относительно изотропного излучателя, дБ	7…37	
КСВн в рабочем диапазоне	не более 1,5	
Подводимая мощность, кВт	2	
Входн. сопротивление, Ом	50/75	

Радиотелевизионные передающие антенны турникетного типа с 2 или 4 ярусами петлевых вибраторов

Частотный диапазон,	48…108	
Рабочий диапазон	3	
Поляризация	горизонтальная	
Усиление, дБ	6,0	9,0
Импеданс, Ом	50 (75)	
КСВн в рабочем	не более 1,25	> 0,85
Подводимая мощность, КВт	< 2	< 4
Ветровая нагрузка, км/ч	< 150	



Многоканальная волноводно-щелевая передающая ТВ антенна IV и V диапазона частот

Многоканальная антенна волноводно-щелевого типа. Щели прорезаны на двух широких стенках прямоугольного волновода, что обеспечивает форму диаграммы направленности, близкую к круговой. Не требует специальной системы деления сигнала между излучателями. Снаружи излучатели укрыты радиопрозрачным материалом. Может работать в диапазоне частот любых 3-х (2-х) ТВ каналов IV и V ДМВ диапазона. Размещается на вершине опоры. Молниезащищённая.

Поляризация	горизонтальная
Усиление	6,0-8,0 дБ
Импеданс	50 Ом (75 Ом)
КСВ	< 1,2 для каждого ТВ канала
Подводимая мощность	< 5 кВт
Ветровая нагрузка	< 150 км / ч
Максимальные габариты:	
Волновод сечением	400x200 мм
Высота (в зависимости от Ку)	до 2 м

Приёмо-передающие антенны для систем идентификации подвижных объектов

Частотный диапазон	810…960 МГц	
Рабочий диапазон частот	12%	
Поляризация	горизонтальная или вертикальная	
Усиление, дБ	13	6
Импеданс, Ом	50 (75)	
КСВн в рабочем диапазоне	не более 1,25	
Подводимая мощность	< 100 Вт	
Ветровая нагрузка	< 150 км / ч	

Усилитель мощности FM диапазона

Частотный диапазон	88-108 МГц
Выходная мощность	1 000 Вт
Выходное сопротивление	50 Ом
Входная мощность не более	15 Вт
Входное сопротивление	50 Ом
КСВ антенны при выходной мощности 1 000/700 Вт	< 1,8/3
Наработка на отказ	10 000 часов

СВЧ коммутационные устройства для резервирования передающей аппаратуры

Тип	Диапазон частот, МГц	Конструктивное исполнение	Примечание
ТВ: I II III IV-V	 48,5-66 76-100 174-230 470-790	Евроконстр.19"	Коммутируется без мощности
УКВ – FM	(65,9-74; 87,5-108)	Евроконстр.19"	Коммутируется без мощности
	35-108	Модульное	Коммутируется без мощности
	100-450	Модульное	Коммутируется без мощности

Эквиваленты антенн (нагрузки) на различные мощности и диапазоны:

Рассеиваемая мощность, до Вт	Диапазон частот, МГц	Конструктивное исполнение	КСВН не более (в диапазоне)	Примечание
50	2000	На радиаторе	1.15	
150	2000	На радиаторе	1.15	
300	1000	На радиаторе	1.19	75/50 Ом
600	500	Воздушное охлаждение	1.4	
1100	500	Воздушное охлаждение	1.4	

тел.: 8 (926) 256 0897, e-mail: lergus@rambler.ru

В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ

Роль информационно-телекоммуникационных технологий для общества, вступающего в эпоху глобализации, переоценить невозможно. С одной стороны, это приводит к повсеместному использованию высокоскоростных систем связи, вовлечению в процесс большего числа людей-пользователей, расширению спектра услуг в области информационного обмена. С другой стороны, отдельные черты глобализации предъявляют высокие требования к уровню подготовки специалистов. Выпускники ВУЗа должны быть конкурентоспособны в мировом масштабе. Современная высокая скорость обновления программных и аппаратных решений в информационных телекоммуникационных технологиях приводит к тому, что кафедрам приходится выбирать новые стратегии построения учебных планов, постоянно обновлять учебные курсы и лабораторные практикумы.

В 1999 году в «Московском государственном институте электронной техники» была создана кафедра «Телекоммуникационные системы», возглавил кафедру доктор технических наук, профессор В.В.Баринов.

С первых дней на кафедре была поставлена задача – создать учебные планы и практикумы в соответствии с международными стандартами, а также предпосылки для выпуска конкурентоспособных специалистов. Основной выбор научного направления был сделан исходя из того, что ВУЗ и город исторически связаны с микроэлектроникой. Телекоммуникации, по своему определению, охватывают весь мир, и конкурировать выпускникам за хорошую работу приходится со всем миром.

Кафедра «Телекоммуникационные системы» (ТКС) в рамках факультета МП и ТК проводит обучение студентов с целью получения звания «бакалавр» и «магистр» по направлению «Телекоммуникации», а также подготовку специалистов по специальностям: многоканальные телекоммуникационные системы и защищённые системы связи. Осуществляется также подготовка аспирантов по специальности «Системы, сети и устройства телекоммуникаций».

На кафедре работает коллектив высококлассных специалистов, среди которых 4 доктора и 13 кандидатов технических наук. Все преподаватели-совместители являются ведущими специалистами научных и промышленных предприятий.

На кафедре действуют лаборатории «Мобильные информационные системы», «Информационно-телекоммуникационные системы», сектор проектирования сенсорных сетей и испытательная лаборатория по изучению электромагнитной совместимости электронных систем (ЭМС-МИЭТ) и Дизайн-центр по проектированию СБИС смешанного сигнала для телекоммуникаций.

НИЛ «Информационно-телекоммуникационные системы» разрабатывает беспроводные системы связи различного назначения. На основе передовых технологий создаются современные телекоммуникационные продукты. Совместно с Дизайн-центром осуществляется перевод решения с ПЛИС на заказные СБИС.

Дизайн-центр существует на базе кафедры уже более 8 лет. Центр участвует в программе Europractice. Коллектив центра разработал сигма-дельта модулятор, маломощный сигма-дельта АЦП. Закончена разработка СБИС для синхронизации по шумоподобному сигналу для CDMA систем. Разработанные микросхемы изготовлены за рубежом и протестированы на кафедре.

Активно развивается работа по сенсорным сетям. Основными направлениями являются:

– беспроводные охранно-пожарные системы,
– беспроводные системы сбора данных,
– беспроводные системы домашней автоматизации,
– беспроводные системы учёта ресурсов в ЖКХ.

Испытательная НИЛ «ЭМС-МИЭТ» оснащена современным оборудованием ведущих мировых производителей, позволяющим проводить сертификацию устройств и научные исследования. В составе лаборатории присутствует оборудование для измерений, как в области помехоустойчивости, так и в области эмиссии. Технические средства могут проходить не только сертификационные испытания, но и испытания по методикам разработчика.

НИЛ «Мобильные информационные системы» ведёт работы по разработке методов маршрутизации в беспроводных сетях (MANET) для приложений, работающих в режиме реального времени. Ведутся НИОКР в области построения системы подвижной радиосвязи на базе технологии WiMAX и LTE. Важным направлением работы является создание защищённых беспроводных сетей двойного применения. Кроме того, ведутся работы по созданию прототипов телекоммуникационных систем для биотехнологий и медицины. Основной задачей в рамках этих работ является создание алгоритмов работы беспроводных сетей датчиков, которые находятся как на теле человека, так имплантированы в него.

Несмотря на небольшой возраст, кафедра ТКС уже добилась серьёзных практических результатов, среди которых две микросхемы, разработанные студентами и аспирантами и изготовленные в Бельгии. Кафедра оснащена современным, а по некоторым позициям, и уникальным для российских ВУЗов, учебным и научным оборудованием. Некоторые научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы завершились созданием технических образцов и пакетов программных продуктов, нашедших применение в промышленности. Созданная коллективом защищённая сенсорная сеть принята к серийному производству для беспроводных систем охраны секционных объектов. Одна из них внедряется в настоящее время в сложном комплексе управления и связи. Сотрудники кафедры за 10-летний срок защитили 2 докторские и 10 кандидатских работ. При участии МИЭТ кафедра в рамках международной программы «ТЕМПУС» ведёт подготовку магистров на английском языке.

Результаты работы коллектива представлены на международных конференциях, в том числе организованных IEEE.

Среди партнёров кафедры – Rohde & Schwarz, РТИ им. Минца, ВНИИФТРИ и другие.

На базе кафедры ТКС создано малое инновационное наукоёмкое предприятие ООО «ТЕСЕТ». Компания занимается поиском новых подходов к организации мобильных беспроводных эпизодических сетей связи. Разрабатываемые методы предназначены для передачи голоса, видео, других данных в режиме реального времени.

МИЭТ (ТУ) каф. ТКС
124498, г. Москва,
Зеленоград, проезд 4806, д. 5, стр. 4
тел.: (499) 720 8740
факс: (499) 720 8582
e-mail: tes@miee.ru, bah@miee.ru
www.miee.ru

ЭЛЕКТРОПИТАНИЕ. СЕРЬЁЗНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ДЕЛУ

Виктор Анатольевич ЯКУШЕВ, генеральный директор, к.т.н.

Елена Георгиевна КОЗЛОВА, финансовый директор

Сегодня гости нашей редакции Виктор Анатольевич ЯКУШЕВ, генеральный директор ООО «Промсвязьдизайн», к.т.н., и Елена Георгиевна КОЗЛОВА, финансовый директор ООО «Промсвязьдизайн».

– Расскажите, пожалуйста, с чем ассоциируется у большинства ваших партнёров и заказчиков компания «Промсвязьдизайн»?

– Виктор Анатольевич: Прежде всего, с продукцией, которую мы разрабатываем и продвигаем на российском рынке источников электропитания для телекоммуникаций. Она давно известна и пользуется большим спросом. Ранее это были широкоизвестные изделия ВУК и ВУТ. Появилась новая техника, которая замещает эти ВУК и ВУТ на не менее надёжные, но более мощные УЭПС-2 и УЭПС-3 с цифровым контроллером МАК, и совсем новую и компактную серию УЭПС-4. Кроме того, можно обозначить ещё достаточно широкий ряд продукции: системы бесперебойного питания постоянного тока, выпрямители, конверторы, инверторы и инверторные системы, стабилизаторы, коммутационно-распределительное оборудование, программные и аппаратные средства контроля и мониторинга, система дистационного питания шкафов FTTx (оптика в дом).

– Елена Георгиевна: С 1998 года основным разработчиком продукции, выпускаемой ОАО «ЮПЗ «Промсвязь», является ООО «Промсвязьдизайн». Кроме разработки, мы взяли на себя ещё и задачи изучения потребностей потенциального заказчика, продвижения и реализации готовой продукции. В настоящее время ОАО «ЮПЗ «Промсвязь» и ООО «Промсвязьдизайн» располагают всей необходимой инфраструктурой, обеспечивающей разработку оборудования и систем электропитания, производство, испытания, проектирование объектов, пусконаладочные работы. Налажено сервисное обслуживание и обучение персонала служб эксплуатации. Имеются 10 дилерских центров: 7 в России и 3 на территории ближнего зарубежья.

– Что на сегодняшний день представляет собой продукция, которую реализует ваша компания, каковы её основные особенности?

– Виктор Анатольевич: Основная особенность нашего оборудования – это его надёжность и несложная эксплуатация. Именно благодаря этому нас хорошо знают, и именно поэтому наша продукция получила такое широкое распространение и завоевала большой сектор на отечественном рынке. Этот сектор мы завоевали в своё время тем, что условия эксплуатации для техники у нас довольно тяжёлые: в воздухе много пыли, питающая сеть имеет колебание в широких пределах, довольно часто возникают импульсные перенапряжения. С этими непростыми условиями эксплуатации наша техника справляется. Одним из главных её достоинств является использование принципа естественного охлаждения, при котором снижаются требования к регламентным работам, и блоки имеют высокий ресурс работы из-за отсутствия подвижных компонентов. Однако, в погоне за снижением габаритов и более дешёвой стоимостью, производители ЭПУ активно встали на путь принудительного охлаждения. Мы тоже не отстаём, расширяем свою линейку и выпускаем УЭПС-4 с принудительным охлаждением. Однако, остаются области, где применение принудительного охлаждения недопустимо, потому что вентиляторы создают шум и, кроме того, они, как пылесосы, втягивают во внутрь изделия пыль, которая осаждается на компонентах с высоким напряжением (до 1000 вольт), что может вызвать пробой и вывести изделие из строя. Как правило, наша техника стоит на ответственных объектах, где перерыв связи – это не только прерывание переговоров, но и обрыв потока информации, которая может идти даже на правительственном уровне. Здесь очень уместно говорить о нашей технике с естественным охлаждением.

– Елена Георгиевна: К удивлению, мы обнаружили наше оборудование в Большом театре, где выпрямительная установка проработала около 25 лет. Ещё один интересный факт. Когда был взрыв на ЧАЭС, единственное, что осталось целым и работало, это наши ВУКи. После этого случая к нам последовал запрос из Министерства Атомной энергетики по вопросу его высокой надёжности.

– Продукция такого качества невозможна без современного производства?

– Виктор Анатольевич: Естественно, чтобы производить продукцию такого качества, необходимо уделять внимание самому производству. Все помнят тяжёлый перестроечный период, дефолт, нехватку финансов. До этого времени существовало около 6 заводов по производству оборудования электропитания для объектов связи. Именно в этот период руководство «Промсвязьдизайн» выполнило большую реорганизацию оборудования на ОАО «ЮПЗ «Промсвязь», что позволило ему в дальнейшем занять лидирующие позиции, и сейчас это один из самых современных заводов по уровню оснащённости.

– Елена Георгиевна: Завод, который является предметом нашей гордости, до сих пор удивляет представителей зарубежных компаний тем, что в таком небольшом городке, как Юрьев-Польский, который младше Москвы всего лет на 50 (основан Юрием Долгоруким), работает такой современный завод. Во многом это стало возможным благодаря усилиям Мартынова Евгения Васильевича, который создал компанию ООО «Промсвязьдизайн» и генерального директора завода «Промсвязь» Макеева Николая Викторовича, который и сейчас прилагает максимум усилий для развития процессов производства.

– Насколько, по-вашему, важен человеческий фактор в развитии предприятия?

– Виктор Анатольевич: Он имеет огромное значение. Мы уже сказали об огромном вкладе в развитие и завода и нашей компании их руководителей. Кроме того, у нас работают замечательные инженеры школы прошлых лет, которые знают, что такое качество ещё с советских времён, и которых хорошо знают в нашей отрасли,

и в репутации которых мы уверены. Одним из таких замечательных людей в нашей компании является Михаил Израилевич Бальшем. К нам приходит много молодёжи, которая перенимает опыт работы таких специалистов. На любом серьёзном предприятии должно уделяться большое внимание сложившимся традициям, связи поколений, и мы делаем для этого всё возможное.

– С какими компаниями и организациями работаете в настоящее время, что планируется в перспективе?

– Елена Георгиевна: Мы живём и работаем на рынке связи. Самым крупным заказчиком нашей продукции является компания «Связьинвест». Мы сотрудничаем с организациями, относящимися к Министерству обороны. Нашими постоянными партнёрами и потребителями нашей продукции являются такие предприятия, как ОАО «Ростелеком», ОАО «Московская городская телефонная сеть», ОАО «Мобильные телесистемы», ОАО «ЦентрТелеком», АО «Электросвязь», РЖД, Газпром. Более 30 компаний мобильных операторов, среди которых в большом объёме МТС, в меньшем – «Билайн», «Скайлинк», региональные коммерческие операторы и многие другие. Продукция представлена в 89 регионах РФ. Наши установки и оборудование используются для питания телекоммуникационной аппаратуры, производимой известными зарубежными фирмами: NEC, Alcatel, Siemens, Ericsson и другими.

– Виктор Анатольевич: Естественно, прорабатываются и новые рубежи. Мы планируем выйти на рынок энергетики со своими СОПТ – системами оперативного тока. Создаём устройства для гражданского и промышленного применения в сейсмостойком исполнении, которые выдерживают 9 баллов. У нас есть оборудование, пригодное и для военных ведомств, например, – установка электропитания сейсмоударостойкая УЭС, которая выдерживает перегрузку в 20g, – уже пройдены испытания и есть необходимые протоколы. Необходимо охватить все секторы, где мы можем быть востребованы. Интересно развивать работу с «Комстар», «Росатом», «ЦентрТелеком», «МГТС». Ищем и новые пути решения задач в области связи. К примеру, разработали хорошее оборудование для дистанционного питания, которое готовится к эксплуатации в филиалах «ЦентрТелеком» (пока не буду раскрывать, какое именно). Оно позволит упростить решение многих проблем, возникающих на пути питания шкафов широкополосного доступа от сети переменного тока. В частности, это связано с проблемой подключения и выделением мощности в энергосбытовой организации, там есть свои сложности. Помимо силовой электроники мы создали мощную программу «АСК-Дизайн» и цифровые устройства для дистанционного мониторинга, которые позволяют на удалении видеть работу и состояние любого оборудования, снимать показания со счётчиков электроэнергии. В качестве среды передачи используются Ethernet, GSM, PSTN. Теперь в случае возникновения тревожных ситуаций, службы эксплуатации смогут выезжать на объект, уже зная, в чём дело, и какое везти оборудование, инструменты и запасные блоки, будут знать, насколько оперативно нужно реагировать. Немаловажно и то, что программа позволяет оценить текущее состояние аккумуляторной батареи.

– Какие есть возможности поддержки своих заказчиков в процессе эксплуатации вашего оборудования?

– Виктор Анатольевич: В нашей компании выполняется комплекс проектных работ. Это довольно сложные работы, которые требуют как знания работы самого оборудования, так и многих требований ГОСТов, пожарной безопасности, электробезопасности. Мы осуществляем и сервисное обслуживание (в том числе абонентское, поддерживающее оборудование разных производителей в рабочем состоянии). Есть сервисные центры, как в регионах, так и в Москве. Центры укомплектованы и людьми, и транспортом, чтобы производить как регулярный осмотр оборудования, согласно установленному графику, так и по обращениям заказчиков.

– Елена Георгиевна: Естественно, благодаря тому, что и завод, и сервисные центры расположены в России, есть возможность оперативного реагирования на любые ситуации. Мы в этом плане имеем сильное конкурентное преимущество перед иностранными компаниями.

– Как отразился на компании кризисный период?

– Елена Георгиевна: Даже в этот сложный период у нас активно идёт развитие НИОКР, что как раз совпадает с программой нашего президента. В период кризиса наш штат не сокращался, даже наоборот, набираем людей под задачи НИОКР. Мы хотим усилить наше научное положение, усилить технический потенциал, хотя это тяжело, когда объёмы рынка очень упали. Огорчает тот факт, что мы не ощущаем реальной поддержки отечественного производителя. Нередко мы оказываемся даже не на равных, а, на самом деле, в притеснённых условиях, потому что техника, которую мы создаём, требует определённых комплектующих. Мы стараемся использовать отечественные, но полного ассортимента в России, к сожалению, нет. Мы вынуждены использовать зарубежные компоненты, опять же потому, что понимаем, какую ответственную роль выполняет наше оборудование. Не можем мы и воспользоваться импортным китайским ширпотребом, покупаем устройства и компоненты известных производителей с хорошим качеством и надёжностью у известных компаний, что в свою очередь является залогом качественной работы нашей техники. Все мы знаем, что всё хорошее и стоит хорошо. К этому добавляются ещё высокие таможенные пошлины на ввозимые компоненты, и в результате величина этих налогов, в сочетании со стоимостью самих компонентов может оказаться даже выше стоимости готовых и растаможенных импортных устройств. А ведь помимо стоимости комплектующих, мы несём расходы на производство, платим работникам зарплату. К сожалению, производство дорожает, накладные расходы растут, конкурировать сложнее. В общем, примерно так.

– Виктор Анатольевич: Конечно, мы мечтаем о том, что наше правительство всё-таки защитит своих отечественных производителей, как это делается в других странах, где хотят сохранить интеллектуальный потенциал своей страны. Мы должны стремиться к тому, чтобы люди оставались работать здесь, на наших предприятиях. Но даже в таких условиях мы стараемся и идём навстречу нашим заказчикам, – нашим отечественным заказчикам, понимаем их проблемы, знаем, что им тоже бывает сложно, и с финансированием, и с другими вещами. Иногда мы отгружаем оборудование с отсрочкой платежа, чтобы не нарушать планы их развития, проводим гибкую ценовую политику при заключении договоров. Благодаря тому, что наше предприятие финансово устойчиво, мы намерены и в дальнейшем также с пониманием относиться к нашим партнёрам.

– Что бы вы хотели сказать нашим читателям?

– Виктор Анатольевич: Сегодня так складывается, что нашу технику видят или опосредованно чувствуют многие, но потенциал и возможности нашего завода иногда оказываются мало известны. Сменилось поколение руководителей разных компаний, внимание специалистов рассеивается рекламой множества новых компаний и компаний-посредников. К примеру, мало кому известны наши возможности не только с точки зрения электроники, но и в области металлообработки. А ведь компаний с таким уровнем оснащения в России очень мало. Нередко о нас знают понаслышке, и не имеют полной информации. Мы готовы показать всё, что у нас есть, всё, что является предметом нашей гордости, поэтому приглашаем со страниц журнала ТОЧКА ОПОРЫ специалистов, руководителей телекоммуникационных и энергетических компаний приехать к нам, – посмотреть на большие возможности отечественного производителя!

На выставке «Связь ЭкспоКомм-2010» мы будем находиться в павильоне №1 (стенд 1Е80), получить подробную информацию о компании можно, ознакомившись с нашим сайтом www.promsd.ru.

Спецкор Оксана ЧУПАХИНА

ООО «Промсвязьдизайн»
123103, г. Москва,
пр-кт. Маршала Жукова, д. 76, к. 2
тел./факс: (495) 947 0969, 947 0997
e-mail: psm@promsd.ru
www.promsd.ru

ЗАЩИТА ОТ ЭЛЕКТРОМАГНИТНЫХ ПОЛЕЙ

Интенсивное развитие современных средств связи, телерадиовещания, широкополосного беспроводного доступа, мобильной связи всё более усложняет условия работы и обслуживания оборудования на высотных объектах связи. Стремительный темп развития отрасли Связь увеличивает не только объём рынка услуг, но и повышает требования к качеству их предоставления, что невозможно без грамотной эксплуатации.

Многочисленные медико-биологические исследования указывают на возможность развития у персонала, обслуживающего излучающие установки радиочастотного диапазона, ряда патологий, включая злокачественные опухоли, серьёзные функциональные расстройства нервной, сердечно-сосудистой, иммунной и эндокринной систем, а также репродуктивной функции. Значимой проблемой является накапливание биологического эффекта в условиях ежедневного, длительного, многолетнего производственного воздействия электромагнитных полей.

Задача сводится к тому, чтобы создать эффективную и удобную защиту.

Из всех способов защиты от вредного влияния излучающей аппаратуры наиболее перспективным является применение защитных экранирующих комплектов.

Компания ЗАО «НПО Энергоформ», специализирующаяся на разработке и производстве защитных экранирующих комплектов более 10 лет, по-новому подошла к решению проблемы защиты персонала, обслуживающего излучающее оборудование. Разработан и произведён защитный экранирующий комплект Эи-2, по структуре и применяемым материалам не имеющий аналогов в Российской Федерации. Применение новейших материалов, оригинальность конструктивных решений, значительное внимание, уделённое при разработке комплекта вопросам удобства пользователя и гигиены, позволили создать высокоэффективное и современное средство индивидуальной защиты. Каждый из элементов комплекта – обувь, перчатки, комбинезон, защитный шлем – выполнен с применением электропроводящих материалов и гальванически соединены между собой. Таким образом, вокруг пользователя создаётся замкнутое экранированное пространство, так называемая «клетка Фарадея», препятствующее проникновению поля внутрь комплекта и ослабляющее его интенсивность. Высокие защитные свойства представленных индивидуальных экранирующих комплектов в сочетании с удобством в эксплуатации, а также комфортом и износостойкостью, достигаются благодаря трёхслойной конструкции: внешний слой одежды выполнен из ткани общего назначения (например, масло- и- бензоотталкивающей), средний слой – из высокоэффективной экранирующей ткани, а внутренний (гигиенический) слой – из хлопчатобумажного материала.

Экранирующий комплект Эи-2 сертифицирован, прошёл полный цикл лабораторных и «полевых» испытаний, проведённых совместно с НИИ МТ РАМН, включая испытания на предприятиях связи в рабочих режимах. Кроме того, экранирующий комплект Эи-2 имеет положительные отзывы о результатах опытных носок в подразделениях «РТРС» и мобильной связи (подразделение ОАО «МТС»), на основе которых конструкция и эргономика экранирующих комплектов Эи-2 были усовершенствованы и доработаны с учётом всех рекомендаций.

Комплект Эи-2 применяется при эксплуатации передающих радиоцентров НЧ, СЧ и ВЧ диапазонов (включая обслуживание радиопередатчиков и антенно-фидерных систем), радиостанций, телевизионных передатчиков, систем сотовой и спутниковой связи (в первую очередь, приёмопередающих антенн) и радиолокационных станций, особенно при настройке и испытаниях РЛС. Комплекты могут использоваться в качестве средства индивидуальной защиты при работе с СВЧ аппаратурой различного назначения.

В 2009 году в ЦК Общероссийского профсоюза работников связи РФ на совещании, посвящённом пересмотру Типовых норм бесплатной выдачи специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты работникам связи, занятым на работах с вредными и(или) опасными условиями труда, где принимали участие представители Министерства связи и массовых коммуникаций РФ, специалисты организаций электрической связи, телевизионной и радиовещательной сети, радиочастотных центров и сотовой связи, был представлен защитный экранирующий комплект Эи-2. По итогам совещания было принято решение внести экранирующий комплект Эи-2 в Типовые отраслевые нормы спецодежды, спецобуви и других средств индивидуальной защиты и рекомендовать организациям связи использовать данное средство индивидуальной защиты.

Отметим, что общая стоимость технических остановок оборудования для разного рода работ может составлять до нескольких миллионов рублей в год. Применение экранирующих комплектов Эи-2 позволит существенно снижать затраты на обслуживание оборудования. Средний срок окупаемости экранирующих комплектов Эи-2 составит не более 1 года.

Комплекты Эи-2 широко используются при проведении монтажа, ремонтных и регламентных работ на действующих радиоизлучающих станциях. Сегодня такие работы с использованием экранирующих комплектов производства «НПО Энергоформ» осуществляют крупнейшие компании, обслуживающие мощные радио- и телепередающие устройства: подразделения ФГУП «РТРС», филиалы ОАО «Мегафон», ЗАО «Смартс», Центр аэрокосмической связи «Медвежьи озера». А также организации, эксплуатирующие системы аэронавигации: ФГУП «Госкорпорация по ОрВД» и другие.

ЗАО «НПО Энергоформ»
119002, г. Москва,
Карманицкий пер., д.9
тел.: (495) 956 1067, 771 6375
факс.: (495) 771 63 76
e-mail: info@energoform.ru
www.energoform.ru

WWW.ENERGOFORM.RU

Технические характеристики

– Ослабление электромагнитного поля экранирующим комплектом Эи-2, в диапазоне частот:
  • 0,03 МГц - 50 МГц – не менее 94 dB;
  • 50 МГц - 300 МГц – не менее 75 dB;
  • 0,3 ГГц - 3,0 ГГц – не менее 46 dB;
  • 3,0 ГГц - 40 ГГц – не менее 30 dB;

– электрическое сопротивление экранирующего комбинезона – не более 10 Ом;
– электрическое сопротивление шлема из экранирующей ткани – не более 10 Ом;
– электрическое сопротивление экранирующих перчаток – не более 30 Ом;
– электрическое сопротивление экранирующей обуви – не более 500 Ом;

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ЭКРАНИРУЮЩИЙ КОМПЛЕКТ ЭИ-2

НА СТРАЖЕ БЕЗОПАСНОСТИ РАБОТНИКА!

Защита от электромагнитного излучения радиочастотного диапазона

- Антенно-мачтовые сооружения
- Антенно-фидерные системы
- Оборудование СВЧ диапазона

ЭНЕРГОФОРМ

ЗАО «НПО Энергоформ»
119002, г. Москва,
Карманицкий пер., д. 9
тел.: (495) 956 1067, 771 6375
факс.: (495) 771 6376
e-mail: info@energoform.ru
www.energoform.ru

СИСТЕМА ОПОВЕЩЕНИЯ И ЭВАКУАЦИИ BIAMP VOCIA

В помещение проникает едкий запах дыма. Люди встревоженно оглядываются. Разговоры стихают. Все замирают в ожидании. Звучат три тревожных звонка – пожар. Голос из репродуктора сообщает о пожаре и просит спокойно покинуть помещение. Опасная ситуация! Обеспечение безопасности людей в такой ситуации во многом зависит от чёткости работы системы оповещения и управления эвакуацией (СОУЭ), которая должна вывести людей из здания.

Вокзалы, супермаркеты, стадионы, театры и концертные залы, офисные помещения – всё это общественные здания и сооружения, в которых единовременно находится большое количество людей. В нашей стране проектирование и характеристики оборудования СОУЭ описываются в Нормах Пожарной Безопасности НПБ 104-03, разработанных и принятых МЧС в 2003 году, и перечисленных в них ГОСТах и СНиПх. В Европе же летом 2010 года вступает в силу стандарт EN54-16 «Fire detection and fire alarm systems. Components of voice alarm systems. Loudspeakers», описывающий характеристики элементов системы оповещения и требования к системе в целом.

Одним из лидеров среди производителей систем, основанных на самых современных технологиях, является американская компания Biamp Systems.

На прошедшей в Амстердаме выставке ISR 2010 компания представила свою новейшую разработку – сетевую систему Vocia, предназначенную для СОУЭ, разработанную в соответствии со стандартом EN54-16 и получившую все необходимые европейские сертификаты.

В Vocia реализовано несколько новых для систем голосового оповещения концепций, среди которых – интеграция распределённой обработки данных и маршрутизации сообщений (пейджинга), а также возможность управления удалёнными компонентами системы через сеть. Такой подход устраняет риск каких-либо сбоев и позволяет быстро расширить систему от одной пейджинговой станции до нескольких зон с сотнями выходов и входов.

У каждого компонента Vocia есть процессор обработки сигналов и встроенный модуль памяти, что делает её децентрализованной и существенно увеличивает надёжность системы. Распределённые средства обработки и маршрутизации сигналов используют сетевые технологии для передачи информации об отказе какого-либо компонента системы и для восстановления работоспособности системы.

Система Vocia основывается на всем известных сетевых стандартах CobraNet и TCP/IP. Vocia предоставляет возможности построения систем многозонного оповещения и эвакуации любого масштаба, от простых случаев до сложных комплексов, охватывающих несколько зданий. Так, для территориально локализованных инсталляций может применяться CobraNet, а для территориально рассредоточенных систем используется протокол TCP/IP. Причём это рассредоточение просто фантастическое – это может быть как другой город, так даже другой континент.

Основные принципы Vocia – это гибкость, эффективность и масштабируемость, высочайшая надёжность и инновационные инженерные решения.

Система Vocia состоит из:

– Устройств ввода: настольных станций, настенных станций, сетевого расширения на 6 каналов для ввода сигналов фоновой трансляции;

– Устройств вывода информации: сетевого расширителя аудиовыходов, 8-ми канального усилителя мощности;

– Контроллеров: системных компонентов для связи с системами пожарной сигнализации, устройств контроля линии и др.;

– Серверов: в серверах Vocia предусмотрены функции контроля аудио, пейджинга и преобразования текста в речь;

– Программного обеспечения: программное обеспечение для программирования и управления системой является интуитивно понятным и простым в использовании.

Все устройства, входящие в состав системы Vocia, соответствуют нормам CE, RoHS и UL. Среди них хотелось бы выделить настольные сетевые пейджинговые станции DS-10 и DS-4, предназначенные для подачи голосовых сообщений в различные зоны. Они оснащены DSP-процессором и встроенной памятью, поддерживающей стандартную и расширенную функции оповещения. Вся информация о настройках хранится внутри устройства, это означает, что для станций не требуется центральный контроллер для обработки сигнала и маршрутизации, все расчёты производятся внутри устройств. DS-4 имеет 4 программируемые кодовые «страницы», а DS-10 – до 999. Управление аудиопотоком осуществляется по CobraNet. Система питания PoE.

Для согласования системы Vocia с системой сигнализации о ЧС или пожаре используется устройство LSI-16. Прибор позволяет единовременно контролировать 4 тревожные зоны, имеет порты ввода/вывода для непосредственного взаимодействия с устройствами пожарной сигнализации или системой оповещения о ЧС и возможность подключения модуля расширения количества вводов/выводов.

Для формирования речевых сообщений в системе Vocia наряду со стандартными способами применяется интересный модуль TTS-1, преобразующий текстовые сообщения в голосовые.

Для обеспечения контроля спикерной линии в системе Vocia используется прибор ELD-1, который осуществляет: мониторинг спикерной линии, детектирование слабого сигнала от усилительного модуля Vocia.

Контроллер ANC-1 позволяет автоматически регулировать выходной уровень громкости устройств системы оповещения на основе Vocia при изменении уровня окружающего шума.

Для управления фоновой трансляцией на местах предусмотрен сетевой настенный контроллер уровня громкости фоновой музыки и выбора источника звучания WR-1.

Программное обеспечение Vocia показывает иерархическую структуру включённых в сеть устройств, имеет простой и интуитивно понятный интерфейс, что позволяет использовать функционал всех устройств и системы в целом на 100%, создавая оптимально подходящие под задачи пользователя решения и обеспечивая безопасность людей.

Компания Biamp создала очень гибкую и функциональную систему, впитавшую в себя все прогрессивные разработки в областях сетевого управления, передачи аудиосигналов и технологий звукоусиления. Эта система удовлетворяет всем существующим европейским требованиям безопасности, предъявляемым к системам оповещения и управления эвакуацией, и разработана с учётом планирующихся в этой области нововведений.

Алексей МАКУСОВ,
компания «Арис-Про»

Общество с ограниченной ответственностью «Арис–Про»
тел.: (495) 315 3092
117519, г. Москва,
ул. Кировоградская, дом 22
aris@arispro.ru
www.arispro.ru

ИДЕАЛЬНЫЙ СИСТЕМНЫЙ АДМИНИСТРАТОР, И НЕ ТОЛЬКО…

Когда перед существующей IT-системой стоят типовые задачи, решать их можно своими силами. Но, если бизнес требует выхода на новый уровень, собственной компетенции подчас не хватает. Каждая трансформация в управлении влечёт за собой поправки в IT-сервисе.

Компания «КОМПРОМИСС», созданная в 2002 году, предлагает услуги по поставке и модернизации компьютерной техники, серверов, прокладке локальных и телефонных сетей, подключению к сетям интернет, установке видеонаблюдения, **проводит весь цикл работ, – от проектирования до настройки программного обеспечения на серверах и программирования АТС.** Компания предлагает не просто IT-сервис, а программный продукт, который позволит оптимизировать рабочий процесс, сократить время выполнения задач, организовать деятельность сотрудников компании.

Специалисты, производящие IT-консалтинг, помогут профессионально поставить задачу и проконтролировать внедрение системы: IT-консалтинг включает настройку бизнес-процессов предприятия с использованием современных информационных технологий. В компании можно **приобрести** как комплектующие для компьютеров, так и компьютер с заказанной конфигурацией. При необходимости производится **модернизация** компьютеров и комплектующих, купленных как непосредственно в фирме «КОМПРОМИСС», так и у сторонних поставщиков компьютерной техники.

Специалисты выдают **рекомендации** своим клиентам по приобретению разнообразных типов как активного, так и пассивного сетевого оборудования, предлагают программы для эффективной защиты компьютера от любых видов вирусов, а также программы, способные обеспечить практическую защиту сети, персонального компьютера, электронной переписки и программного обеспечения.

Компания «КОМПРОМИСС» предоставляет своим клиентам дополнительные услуги: гарантийное, постгарантийное, сервисное и абонентское обслуживание компьютерной и телекоммуникационной техники, а также проводит обучение персонала основам работы в сети. Оказывает IT-аутсорсинг услуги и разовые IT-услуги. Тесные партнёрские отношения позволяют компании «КОМПРОМИСС» оказывать и широкий спектр сопутствующих услуг. Таким образом, **в лице компании заказчики получают не только системного администратора, но и своеобразную службу «одного окна»** для оперативного решения большинства вопросов жизнеобеспечения своего офиса.

В эпоху тотальной компьютеризации ни одна фирма не может обойтись без услуг системного администратора. Компания «КОМПРОМИСС» **может предложить идеального системного администратора, который обладает широким спектром профессиональных навыков, при этом не просит большой зарплаты, всегда на связи, не «сидит на больничном», не «ходит в отпуск», не прочь работать по вечерам, в выходные и праздники.** Сотрудничество с компанией «КОМПРОМИСС» **выгоднее, чем содержать собственного специалиста.** Абонентская плата в несколько раз ниже, чем зарплата штатного системного администратора. При этом спектр профессиональных возможностей компании гораздо шире, чем у одного специалиста.

Ремонт оборудования производится в период его наименьшей загрузки, что позволяет минимизировать потери от его простоя. Ремонт или наладка оборудования могут быть произведены и в нерабочее время, т.к. выезды сотрудников возможны в любое время суток, в любой день недели. В экстренных случаях оперативно восстанавливается работоспособность офиса клиента.

Только 5% московских компаний, занимающихся системным администрированием, предлагают клиентам **неограниченное число выездов** за ограниченную абонентскую плату. Компания «КОМПРОМИСС» – одна из них. Фирма имеет не только конкурентоспособные цены, но и проводит гибкую ценовую политику и не считает свой прайс-лист незыблемой твердыней; здесь всегда готовы к разумному компромиссу.

Компания «КОМПРОМИСС» хорошо себя зарекомендовала на российском рынке. Среди клиентов компании самые разные фирмы: Турецкая строительная компания ООО «Дженк», дистрибьюторские компании ООО «Альфа Трейд», ООО «Сервис проект», ООО «АгроТорг» и ООО «ТД Восток-Останкино», ООО «Профиль-1» по производству пластиковых окон, проектно-конструкторская компания ООО «Профиль-2», ООО «Галаси Эф Ай», дизайнерская компания ООО «Крафтек», ООО «Облинвесторг» по производству салатов, экспедиторская компания ООО «Автопарк-гарант», Центральный филиал ФГУП УВО Минтранса России, ООО «Русские традиции» по производству салатов, кадровое агентство «APL GROUP», строительно-монтажная организация ООО «ПРО-ФЛОР» и др.

Руководство компании ставит перед собой две первостепенных цели: развитие мощной инфраструктуры и создание высокопрофессионального штата сотрудников. Это основные ориентиры инвестиционной политики в перспективе на 3 года.

В своей деятельности ООО «КОМПРОМИСС» реализует миссию, нацеленную на предоставление современных высококачественных IT-решений и сервиса на территории Российской Федерации с целью удовлетворения потребностей клиентов, на базе CRM-концепции. В основе корпоративной стратегии, разработанной сотрудниками компании, важнейшую роль занимает создание и наращивание клиентской базы, путём закрепления позитивного имиджа и достижения высоких качественных результатов работы.

Принцип работы компании – всегда идти навстречу клиентам!

Спецкор Людмила ЗАРУБИНСКАЯ

КОМПРОМИСС

ООО «КОМПРОМИСС»
109428, г. Москва,
Рязанский пр-т, д. 22, к. 2
тел.: (495) 789 6021 (многоканальный)
e-mail: info@kompromiss.ru
www.kompromiss.ru

ВРЕМЯ ПРИШЛО: ИДЁМ К ВЕБ-ГРАМОТНОСТИ!

Рушан Энверович ЯКУБОВ, генеральный директор

Сегодня в Интернете используются разные программные языки. Например, не каждый специалист сегодня вспомнит, что такое Ада, Бейсик, Пролог, Лисп, Си, Кобол, Фортран и другие. Ныне программисты имеют дело с готовыми системами, в конструкции которых вкладывают графику, текст, звук, видео и другие информационные элементы. И они становятся связанными в гигантской коммуникационной среде. Миллионы сайтов во Всемирной паутине – это окна в разные миры. Непохожих людей, компаний, сообществ... Мы входим в новое, информационное общество.

Сегодня даже пользователи из числа тех, для кого сайты уже давно являются одним из многих инструментов бизнеса, не дадут нам соврать, что из-за развития технологий сайты периодически приходится переделывать. От этого никуда не деться – новые технологии, новые интерактивные элементы заставляют изменять сайт порой до неузнаваемости. Но расходы на модернизацию можно, если не свести к нулю, то, как минимум, значительно уменьшить, используя CMS – систему управления сайтом. А самое главное – качественная, удобная, интуитивно-понятная CMS позволяет значительно сократить расходы на обновление сайта и поддержание его в актуальном состоянии.

Как обезопасить будущее своего сайта? Как снизить расходы на свой сайт? Можно ли предусмотреть развитие технологий? Что нового может предложить владельцам интернет-ресурсов новая отрасль – сайтостроение?

Град этих и других вопросов в редакции российского делового журнала ТОЧКА ОПОРЫ был обрушен на Рушана Энверовича ЯКУБОВА, генерального директора ООО «Раштайм Лабораториз», – одной из самых динамичных и всепроникающих интернет-компаний Москвы.

– Ситуация подчас ещё более драматична. Хотя сама идея универсальности, удобства и эффективности использования своих веб-ресурсов остро встала уже много лет назад. В ту пору, в 2006году, с группой своих друзей, фанатично увлечённых новыми технологиями, мы решили создать специализированную интернет-компанию ООО «Раштайм Лабораториз».

Сегодня пользование интернет-технологиями должно стать таким же естественным и свободным, как чтение утренней газеты или просмотр вечерней телепередачи. Иными словами, это задача поголовной веб-грамотности. Одно дело, когда мы, профессионалы, свободно ориентируемся во Всемирной паутине. Совсем другое дело – когда сайты и другие ресурсы стремятся приспособить для нужд развития своего бизнеса предприниматели. Нередко они сталкиваются с такими трудностями, которые преодолеть не в состоянии. Не говорю уже о всяких «финтах», когда вместо источника доходов, как это должно быть в любом нормальном бизнесе, сайт становится статьёй значительных расходов.

А самые существенные потери, не говоря уже о деньгах или упущенной выгоде, это потери времени, которое вернуть невозможно, допущенное отставание приходится восполнять удвоенными, утроенными усилиями.

Выход совершенно очевиден – в сайтостроении нужен общий для всех язык, наиболее совершенные технологии, менее подверженные давлению времени и более защищённые от потерь ценной информации. Наша компания ООО «Раштайм Лабораториз» за основу своей деятельности взяла системы управления контентом (по-английски аббревиатура CMS звучит – content management systems).

В результате нам удалось создать весьма простую и удобную систему. Её можно сравнить с обычным текстовым редактором. Пользователю достаточно ввести свой логин, пароль, внести необходимую информацию и нажать кнопку «сохранить».

– Получается, что вы – разработчики новой, уникальной системы технологий в интернет?

– Нет, мы разработали собственную систему на основе уже существующих технологий, но по своей простоте и удобству она, пожалуй, аналогов не имеет. В основе её – лучшие достижения, которыми располагает сайтостроение. Пока ещё преждевременно говорить об оригинальном продукте. Но мы к этому идём.

Хочется также подчеркнуть, что все программы, в которых мы работаем, это касается и продвижения в интернет, и средств разработки, нами приобретены. Мы не используем «пиратских» программ – либо покупаем программу, либо используем бесплатные аналоги. В этом отношении политика нашей компании предельно жестка. Иначе, какое же мы построим правовое государство в России? Начинать нужно, прежде всего, с самих себя.

– А каковы дальнейшие шаги по развитию Вашей системы технологий в интернет?

– Веб-грамотность. Мы, как разработчики, хотим, чтобы нас адекватно понимали заказчики. Дело в том, что сама сфера интернет насыщена столь сложной терминологией, что подчас под одним и тем же словом разработчики и заказчики понимают разные вещи. На нашем сайте мы стали использовать словарь, который раскрывает существо наших технологий.

Кстати, могу порекомендовать вообще всем владельцам сайтов сделать свои понятийные словари, – сегодня достаточно

сформулировать перечни ключевых определений. Вместе со своими коллегами и партнёрами мы поможем быстро решить эту проблему. Ведь потребители, которые есть у самых разнообразных компаний, должны адекватно представлять существо бизнеса, а лучше понятийного словаря пока ничего не придумано.

Обычно мы прописываем в заключаемых договорах необходимые термины, заботясь о заказчиках, это тоже один из принципов нашей работы – исключить проблемы заранее (не дать им шанса возникнуть), по возможности, конечно. Чёткая терминология и по одному ответственному человеку с каждой стороны – это два существенных момента в нашей работе с каждым заказчиком. Обратите внимание – столь простое действие сокращает в разы сроки и финансовые затраты!

Если же ставить вопрос более глобально, то ключ к решению находится в стандартизации.

Мы готовим комплексное предложение в Минпромторг и Росстандарт о стандартизации в ИТ-сфере: в первую очередь стандартов работы веб-браузеров, а также интерфейсов при разработке программ с тем, чтобы, унифицировав и стандартизировав данные интерфейсы, все мы могли иметь работоспособные программы на любых операционных системах. Тема широка: требуется пересмотр и системы команд процессоров, и взаимодействия операционной системы и программ, и файловых систем, необходима унификация внешних носителей, форматов файлов, параметров электропитания, электрических соединений – это целый комплекс вопросов. Проблема несовместимости форматов файлов, когда из одной системы (компьютера) файл посылается в другую, и при этом происходят сбои при считывании файла, стоит особенно остро – порой невозможно просто напрямую обменяться файлами с контрагентами или госорганами.

Мы хотим также выйти с предложением о стандартизации баз данных бухгалтерского, управленческого учёта, чтобы все таблицы этих баз данных были пронумерованы и предназначены строго для одного типа данных. В этом случае, БД будет представлять из себя один файл, который можно подключить к любой программе – бухгалтерской, управленческого учёта, работы с клиентами и др. Сам факт такого стандарта исключает зависимость пользователей от какого-то одного разработчика и переводит конкуренцию из «войны форматов» в плоскость соревнования за качество программ.

– Традиционный вопрос – а кто ваши заказчики?

– Мы работаем с самыми разными заказчиками, поскольку нам интересно решать подчас неожиданные, казалось бы, нерешаемые задачи. Среди наших клиентов как небольшие компании, так и, в основном, средние и крупные заказчики. На сегодняшний день мы выполнили более ста работ – сайтов, программ, графики, текстов и пр. В основе наших разработок – простота и удобство, высокое качество и отсутствие сбоев в работе. Вы можете заглянуть на наш сайт www.rushtime.ru, позвонить любому из наших заказчиков и поинтересоваться качеством работы. Мы гордимся всеми нашими работами, – они созданы по наиболее современным на сегодняшний день технологиям пользования и удобны в работе.

– Это интересно. Можете привести примеры разработок будущего дня?

– Один из проектов касается деятельности отделений МРЭО ГИБДД по регистрации и снятию с учёта автомобилей. Все сталкивались с процессом снятия и постановки на учёт автотранспортных средств; как физические, так и юридические лица, – все знают, насколько процесс громоздок и сколько занимает времени, приходится туда-сюда бегать. Мы разработали концепцию (сейчас готовится к публикации статья в журнале «Милиция»), согласно которой предлагаем программу автоматизации и стандартизации данного процесса. Это позволит исключить все задержки. В двух словах – из процесса снятия с учёта предполагается исключить ручной труд работников ГИБДД, по-скольку достаточно применить электронные средства считывания с паспортов. Действительно, а что мешает оснащению паспортов, водительских удостоверений, паспортов транспортных средств электронными метками наподобие пластиковых карт? Это позволит инспектору без применения ручного труда внести данные в компьютер, посмотреть и моментально распечатать комплект документов, а это исключает очереди, нервотрёпки, задержки, лишний персонал, даже лишние помещения.

Аналогично крупная задача – это автоматизация работы медицинских учреждений.

Здесь также производится много действий, которые в принципе не учитываются. Например, все данные медицинских исследований (УЗИ, рентгенограммы, томограммы) сейчас хранятся в аналоговом виде, распечатаны на бумаге, плёнке. Анамнез и рецепты пишутся от руки. Если они и хранятся в электронном виде, то подключить их к истории болезни на сегодняшний день невозможно. Собрать в единую карту всё, что имеется по данной истории болезни, на данный момент совершенно невозможно. Мы разрабатываем систему, которая будет включать в себя абсолютно все данные о болезнях человека, начиная со дня рождения. В лечебном заведении будет храниться карта каждого пациента (здесь пока не рассматриваем вопрос о несанкционированном доступе к данным, но он вполне решаем) в электронном и одновременно печатном виде. Также пациент сможет хранить такую карту у себя лично (в электронном и/или печатном виде). Попав в ситуацию, связанную с риском для его здоровья, человек будет иметь при себе свою полную медицинскую историю. Это облегчит работу медицинского работника, который получит полную информацию об особенностях здоровья пациента, который попадёт к нему.

Создание и объединение подобного рода локальных баз данных в рамках всей страны даст огромные возможности по доступу к информации каждому врачу в отдельности. К примеру, любой сельский врач сможет обратиться за помощью по лечению редких заболеваний, применить наиболее эффективные методы лечения.

– Впечатляет! А теперь – последний вопрос. Почему ваша компания названа «Раштайм Лабораториз»?

– В англоязычном восприятии «раштайм» переводится, как час пик. Смысл в том, что время пришло, пора действовать, час настал. А вот «лабораториз», что понятно без перевода, – центр научных исследований. Здесь мы хотим подчеркнуть идею вызова времени – необходимости инноваций, исследований и новых разработок – и способности всех нас достойно двигаться вперёд. А решить её без поголовной вебграмотности невозможно. Время – пришло!

Спецкор Снежана КОПАЧИНСКАЯ

РАШТАЙМ ЛАБОРАТОРИЗ
ООО «Раштайм Лабораториз»
тел.: (495) 518 0088
e-mail: info@rushtime.ru
www.rushtime.ru

БЕЗОПАСНЫЙ БИЗНЕС ОПЕРАТОРОВ СВЯЗИ

На вопросы корреспондента журнала ТОЧКА ОПОРЫ отвечают Алексей Сова, ведущий специалист департамента маркетинга компании «Информзащита», Александр Шахлевич, ведущий специалист департамента маркетинга компании «Информзащита», Василий Сахаров, директор департамента информационной безопасности ООО «Компании «Демос».

Телекоммуникации – особая отрасль, одна из самых чувствительных к надёжной и безопасной работе информационных систем, поскольку предоставляемые услуги практически полностью создаются на основе IT-решений. Надёжная система информационной безопасности – это обеспечение конкурентных преимуществ, оптимизация бизнес-процессов и улучшение имиджа компании в целом.

Точка опоры:

– Типичная телекоммуникационная компания – это разнесённая сеть, с множеством сервисов и массовым удалённым доступом, сложной гетерогенной структурой и унаследованными приложениями. Как в такой ситуации получить своевременный доступ к ресурсам и не допустить простоя информационной системы?

Алексей Сова, ведущий специалист департамента маркетинга компании «Информзащита»

Алексей Сова:

– Для начала необходимо регламентировать процессы управления идентификационными данными (ИД) и доступом и построить ролевую модель, формализующую предоставление прав доступа пользователям к ресурсам информационной системы. Причём ролевая модель должна включать в себя не только рядовых пользователей и их типовые права, но также и руководителей подразделений, администраторов информационных ресурсов и другие категории привилегированных пользователей. Далее производится автоматизация процессов управления ИД и доступом с использованием промышленных программных продуктов от таких компаний как IBM Tivoli, Oracle, ActivIdentity и других.

Системы управления идентификационными данными и доступом – необходимый инструмент эффективной организации управления информационными ресурсами. Их внедрение способствует защите и развитию бизнеса и отвечает требованиям государственных регуляторов по разграничению доступа в критичных информационных системах.

Василий Сахаров, директор департамента информационной безопасности ООО «Компания «Демос»

Василий Сахаров:

– Не вдаваясь особенно в корректность по семантике сформулированного вопроса, попробуем ответить на него, предварительно структурировав его, исходя из тезиса о «гетерогенности и конвергентности» сетевой инфраструктуры оператора.

Как и прежде «телекоммуникационная компания» – это гибкая и универсальная транспортная среда, которая является основой для формирования на ней широкого спектра сервисов, заметная часть которых становится всё более бизнес ориентированной на корпоративного абонента. Поэтому, говоря о безопасности бизнес-процессинга на ресурсах оператора связи, следует осознавать какая часть элементов и компонентов, инфраструктурно присущая сетевой среде, может быть естественным образом реплицирована на сервисы, в состав оплаты за которые будут включены услуги обеспечения безопасности.

Наиболее естественным нам видится сценарий предоставления служб аутентификации для корпоративной бизнес-среды, выстраиваемой на базе, например, ШПД или 3G/UMTS. При этом основой для создания подобного сервиса вполне может служить существующая система AAA для защищённого удалённого доступа к ресурсам КИС самого оператора. Примеров тому имеется – МТС, Билайн – 2FA аутентификация (например, OTP) с поднятием VPN, или на базе протоколов и механизмов семейства 802.1X (EAP-SIM/AKA, EAP-TLS). По ряду организационно-технических соображений мы отдаём предпочтение схемам OTP и EAP-SIM, поскольку они менее отягощены PKI.

Итак, доступ к сетевой среде и сервисам на ней – это решение задачи AAA.

Про какой простой идёт речь не совсем понятно. Это задача уже SLA по контракту с абонентом.

Точка опоры:

– Каким образом можно защитить конфиденциальные документы от утечек, если большая часть документов выходит из-под контроля вскоре после создания? Можно ли узнать, где находятся документы, и что с ними происходит уже после того, как файл покинул контролируемый периметр?

Алексей Сова:

– Эта проблема весьма актуальна. Регулярно появляются новости о похищенных ноутбуках и утерянных носителях с критичной информацией, да и просто утечках по неосторожности. Обеспечение безопасности и контроль конфиденциальных документов можно обеспечить при помощи продукта Oracle Information Rights Management (Oracle IRM). Система обеспечивает централизованное управление доступом к конфиденциальным документам, где бы они ни находились. При этом безопасность основана на защите самих документов (Information Centric Security) и позволяет контролировать, кто и когда пытался получить доступ к документу, где это происходило, какие операции совершались.

Василий Сахаров:

– Общий спектр задач такого плана имеет вполне детерминированное поименование – DLP, что по контексту означает именно защиту от утечек из КИС. Конечно, посыл «документы выходят из-под контроля вскоре после создания» – не верен, в принципе, и если это так, то службы ИБ такого предприятия следует расформировать. Наиболее естественным выходом при решении задач в классе DLP нам видится широкое использование шифрования документов, независимо от того, структурированы они (БД) или нет (файловое шифрование). Очевидно, что при этом возникает задача управления ключевым материалом – KMS и компенсации падения производительности, что на сегодняшний день вполне решается применением устройств класса HSM.

Точка опоры:

– Во многих крупных телекоммуникационных компаниях объёмы почтового трафика переваливают ежедневно за 50 Гб. Как обеспечить надёжную защиту электронной почты в условиях усиливающегося информационного обмена?

Александр Шахлевич, ведущий специалист департамента маркетинга компании «Информзащита»

Александр Шахлевич:

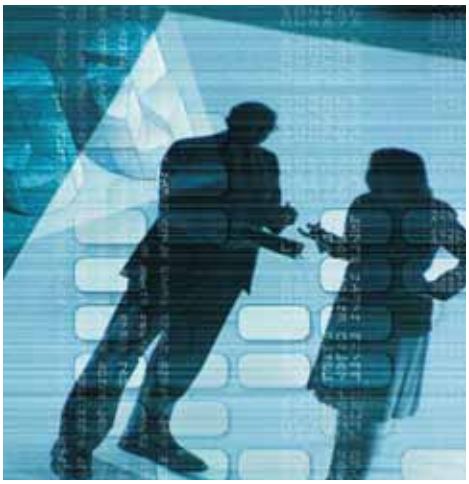
– В наше время электронная почта стала основным видом бизнес-коммуникаций. В такой ситуации возникают требования не только применения высокопроизводительных и надёжных систем защиты от внутренних угроз, но и использования самых современных технологий для анализа трафика и защиты информации в хранилищах.

У многих ведущих производителей средств защиты информации в той или иной мере присутствуют решения по защите электронной почты, но для самых производительных и требовательных систем мы рекомендуем использовать решение IronPort от компании Cisco. Помимо широкого признания компании Cisco во всём мире (что однозначно говорит о качестве продукции), данное решение является лидером по показателям надёжности и производительности, и это подтверждено ведущими исследовательскими лабораториями – Gartner, Forrester, Yankee Group и др.

Василий Сахаров:

– Ответ на этот простой вопрос очевиден, – для деловой конфиденциальной переписки следует использовать протокол S/MIME, реализующий формирование атрибутов подписи и обеспечивающий механизмы шифрования. При этом следует также обеспечить простановку атрибутов time-stamp по RFC 3161 почтовых сообщений.

Понятно, что реализация подобных доменов доверительной почтовой переписки возможна на основе сформированной PKI.



Точка опоры:

– При средней мощности 3 Гб\с трафик DDoS-атак становится всё большей проблемой для сетей операторов связи, а репутационные издержки вызывают отток клиентов. Как защититься и выиграть в условиях дефицита новых абонентов?

Александр Шахлевич

– DDoS-атаки являются одной из главных проблем любой компании, зависящей от доступности своих ресурсов из сети Интернет. Мощность этих атак растёт в геометрической прогрессии последние несколько лет, и при существующих реалиях бороться с ними на участке последней мили (на стороне абонента) практически невозможно. Решить эту проблему способны операторы телекоммуникационных услуг, обладающие высокопроизводительными каналами связи и сетевым оборудованием.

Для обеспечения действительно надёжной защиты от DDoS-атак с возможностью масштабирования и гибкого предоставления услуг мы рекомендуем использовать оборудование компании RioRey, более 5 лет специализирующейся именно на решениях для защиты от DDoS-атак. RioRey предлагает широкий ассортимент устройств для компаний любого размера, а время реагирования и блокирования атаки составляет меньше двух минут. В условиях конкуренции это позволяет увеличить приток клиентов и повысить степень их удовлетворённости.

Если раньше абоненты склонялись в сторону того или иного поставщика услуг связи исходя из сравнения тарифов, то теперь их выбор всё чаще обусловлен тем, насколько предоставляемый провайдером пакет услуг соответствует их нуждам. Поэтому сегодня речь идёт о том, что недостаточно просто предоставить абоненту доступ к телекоммуникационной среде. Информационная безопасность является ключевым фактором для операторов связи в процессе перехода на новое поколение сервисов и решений.

Очевидно, что поставщики услуг, обеспечивающие безопасность своих сервисов, получают существенное конкурентное преимущество.

Василий Сахаров:

– При грамотном администрировании сети практически с любой «мощностью» трафика защита от DoS/DDoS не является проблемой. Однако в проактивной моде следует использовать на критичных узлах сетевой среды системы класса Event Monitoring, например, RSA enVision.

Точка опоры:

– Открытые каналы связи – это брешь в информационной системе организации, которой активно пользуются злоумышленники. Как защитить распределённую сеть оператора связи, в том числе в соответствии с ФЗ-152 и требованиями по защите ПД?

Александр Шахлевич:

– Защита каналов связи распределённой сети актуальна не только самому оператору телекоммуникационных услуг, но и его абонентам. Для решения этой задачи следует использовать технологию VPN. Кратко описать технологию VPN можно определением компании Check Point: «VPN - это технология, которая объединяет доверенные сети, узлы и пользователей через открытые сети, которым нет доверия».

Технология VPN отвечает основополагающим критериям сохранности информации: целостность, конфиденциальность, авторизованный доступ. При правильном выборе VPN обеспечивается масштабирование, то есть использование VPN не создаст проблем роста и поможет сохранить сделанные инвестиции в случае расширения бизнеса. Для защиты каналов связи с помощью виртуальных частных сетей мы рекомендуем использовать продукты мировых лидеров в этой области – Check Point, Cisco, Fortinet, за долгие годы присутствия на рынке доказавшие свои преимущества и надёжность.

Кроме того, спецификой бизнеса телекоммуникационных компаний является сбор огромных баз с персональными данными абонентов, которые хранятся в информационной сети оператора. Утечка такой информации приведёт к серьёзному удару по имиджу, оттоку текущих и снижению притока новых абонентов. Также в случае такой утечки у регулирующих органов может возникнуть вопрос о выполнении требований закона «О персональных данных» и других регулирующих деятельность операторов нормативно-правовых актов и стандартов. В этом случае необходимо использовать сертифицированные ФСБ средства криптографической защиты информации, флагманом среди которых является программно-аппаратный комплекс «Континент» производства компании «Код Безопасности».

Василий Сахаров:

– Интернет- провайдеры исходно работают на «открытых каналах связи», и защита сети оператора связи на сегодняшний день вполне может строиться с использованием опыта ISP. Например, «ДЕМОС» за свою 21-летнюю историю не был ни разу «прохачен»! Приходите, покажем, расскажем, научим! Также готовы поведать нюансы и особенности выполнения технических требований (ФСБ и ФСТЭК) непротиворечиво относительно ФЗ-152.

Спецкор Людмила ЗАРУБИНСКАЯ

Информзащита
Системный интегратор

Компания «Информзащита»
127018, Москва, а/я 55
тел./факс: +7 (495) 980 2345
e-mail: market@infosec.ru
www.infosec.ru

demos

ООО «Компания «Демос»
115035, Москва,
Овчинниковская наб., д. 6, стр.1
тел.: +7 (495) 956-6080
e-mail: svp@demos.su
www.demos.ru

МЕСТНЫЕ ВЛАСТИ ПОДМЕНЯЮТ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ОРГАНЫ НАДЗОРА

Юрий Игоревич ПРИПАЧКИН, Президент Ассоциации кабельного телевидения России

Московские власти продолжают ревизию провайдеров Интернета и кабельного ТВ. Выборочные проверки прошли ещё в 2009 году по поручению мэра Юрия Лужкова. В настоящее время при мэрии создана комиссия, которая должна разработать технические требования к провайдерам и частично контролировать их. Требования пока не разработаны, но проверки не остановились. Многие провайдеры сообщают, что от директоров ДЕЗов регулярно поступают требования о предоставлении конфиденциальной информации, различные документы, содержащие угрозы об ограничении доступа в жилые дома и демонтаже сетей кабельного ТВ и Интернет-доступа. Операторы связи считают подобные действия как минимум неправомерными. Ассоциация кабельного телевидения России уже выступала против проведения властями данных мероприятий. Подробнее о происходящих событиях на страницах журнала ТОЧКА ОПОРЫ рассказывает Юрий Игоревич ПРИПАЧКИН, Президент Ассоциации кабельного телевидения России.

– Какой видится ситуация с проверками провайдеров Интернета и кабельного ТВ на сегодняшний день?

– Последнее время от московских интернет-провайдеров и операторов кабельного телевидения мы стали получать информацию о том, что местные ДЕЗы и ЖЭКи требуют от них информацию по оборудованию, расположенному в районе. И, если оператор не предоставит информацию, то его доступ в жилые дома будет прекращён. Доступ же в дома оператору необходим для выполнения своих обязательств перед абонентами, которые пользуются его услугами. Местные ДЕЗы и ЖЭКи требуют эту информацию на основании методики, которую разработала Городская межведомственная комиссия (в которой нет ни одного представителя операторов) по вопросам приведения строительства и эксплуатации кабельных слаботочных сетей в многоквартирных домах города Москвы в соответствие с требованиями технических норм и правил. Важно отметить, что надзором в сфере услуг связи занимается специальная служба – Роскомнадзор, которая в соответствии с законом лицензирует и контролирует работу операторов связи. Таким образом, городская комиссия хотела бы дублировать функции федерального органа без всякого законодательного обоснования.

– Каким образом или в чём, на ваш взгляд, нарушаются права провайдеров Интернета и кабельного ТВ?

– По результатам проведенного ранее Правления Ассоциации кабельного телевидения России, куда входят крупнейшие операторы связи (Комстар, НКС, АКАДО и др.), было направлено письмо первому заместителю Мэра Москвы в Правительстве Москвы П.П. Бирюкову, в котором мы обратили внимание на ряд положений Методики, применение которых повлечёт нарушение законных прав и интересов операторов связи, что может привести к прекращению предоставления населению социально значимых услуг. Правление АКТР считает,

что разработанная методика требует существенной доработки, а именно, требование от операторов связи правоустанавливающих и производственных документов, разрешений и лицензий на оказание услуг связи вступает в противоречие с действующим законодательством в сфере связи. Так, в соответствии с Положением о Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор), полномочиями по осуществлению государственного контроля за соблюдением требований к проектированию, строительству, реконструкции и эксплуатации сетей и сооружений связи наделён федеральный орган исполнительной власти, а именно Роскомнадзор.

Комиссия, которая была создана Правительством Москвы, вправе только проводить анализ и вырабатывать рекомендации по обеспечению строгого контроля за производством работ по строительству и эксплуатации сетей, а также подготавливать проекты обращений в федеральные органы исполнительной власти и в органы исполнительной власти города Москвы с предложениями по вопросам, относящихся к компетенции Комиссии.

– Как сообщает газета «Ведомости» от 05.02.2010, та самая проверка 2009 года выявила много нарушений, допущенных при строительстве и эксплуатации сетей кабельного ТВ и Интернет-доступа. Среди них – неправильное подключение оборудования к электросети, прокладка кабелей по мусоропроводам и лифтовым шахтам, неграмотно составленные договоры с жилконторами. Возможно, некоторые меры действительно необходимы?

– Правительству Москвы мы предложили дать поручение соответствующим ведомствам разработать новую редакцию Методики проведения инвентаризации слаботочных сетей, устранив существующие противоречия. Также важно, чтобы представители операторов могли принять участие в работе городской комиссии, чтобы их голос также был услышан.

– Какие прогнозы вы можете дать по дальнейшему развитию ситуации?

– Пока рано давать какие-либо прогнозы, так как мы не получили официального ответа Правительства Москвы.

Спецкор Алла НИКИФОРОВА

Ассоциации кабельного телевидения России
107045, г. Москва,
Последний пер., д. 20
тел.: (495) 411 7287, 772 4506
факс: (495) 411 7203
e-mail: info@aktr.ru
www.aktr.ru

МОБИЛЬНОЕ МОШЕННИЧЕСТВО

Уже мало кого удивляют предложения, размещённые на различных сайтах и порталах в Интернете «Индивидуальный гороскоп за пять минут», «Расчёт совместимости партнёров», «Специальная диета» и т.п. Далее предлагается заполнить форму, отправить SMS на короткий номер, потом, в случае, если «не получилось», то ещё одно SMS на другой номер. Естественно, предварительно сообщается, что это будет 30-50 руб. В итоге, со счёта наивного посетителя ресурса снимается сумма в 300-500 руб., и он не может найти крайних и выяснить, кто же его так «разыграл». С такой же проблемой сталкиваются пользователи многих популярных сайтов, когда каждому вновь зарегистрированному пользователю приходят сообщения о необходимости подтвердить регистрацию посредством SMS, причём с угрозами об удалении с ресурса в случае невыполнения данного требования. Администрации сайта, как правило, в курсе, пытаются предупреждать, но сделать ничего не могут. Примеров очень много. Разнообразные «розыгрыши» растут как грибы после дождя. Недовольство пользователей растёт, и во что оно выльется не известно. Журнал ТОЧКА ОПОРЫ попросил прокомментировать создавшуюся ситуацию сервис- и контент-провайдеров.

На вопросы корреспондентов журнала ТОЧКА ОПОРЫ отвечают Наталья ПОТАПОВА, начальник отдела по работе с бизнес-партнёрами ОАО «ВымпелКом» (ТМ «Билайн») и Дмитрий ТИМОЩЕНКО, спикер-исполнительный директор Компании «ИММО».

Точка опоры:

– Знакомы ли в ваших компаниях с данной проблемой?

Наталья ПОТАПОВА, начальник отдела по работе с бизнес-партнёрами ОАО «ВымпелКом» (ТМ «Билайн»)

Наталья Потапова:

– Я бы сказала, что в этом вопросе «намешано» две проблемы. Причём, они совершенно разные! Проблема сокрытия реальной цены (например, сайты указывают, что отправка SMS обойдётся пользователю в 10 рублей вместо реальных 100 рублей) и проблема вымогательства («отправь SMS или твоя анкета удалится», или, что ещё хуже, мошенники взламывают профайлы клиентов сайта и отправляют спам по френд-ленте: «отправь SMS или я обижусь»). Также для откровенного вымогательства используются многократная тарификация: «подтвердите возраст, пол и т.д.».

Давайте разграничим их.

Во-первых, действительно, существуют вполне легальные сервисы «Индивидуальный гороскоп за пять минут», «Расчёт совместимости партнёров», «Специальная диета», которые предоставляются на законных основаниях и пользуются популярностью у абонентов. Эти сервисы согласованы с оператором и в договоре прописана стоимость услуги.

Но, к сожалению, требование оператора всегда и в явном виде указывать полную стоимость сервиса, например, отправки SMS, провайдеры не всегда соблюдают, пытаясь обосновать это существующей разницей цен у трёх операторов.

Ситуацию с ценами мы мониторим, если обнаруживаем нарушения у контент-провайдеров, – принимаем жёсткие меры.

Что касается мошенничества, взлома, вымогательства – здесь не может быть никаких компромиссов, мы это отслеживаем и жёстко наказываем.

Дмитрий ТИМОЩЕНКО, спикер-исполнительный директор Компании «ИММО»

Дмитрий Тимощенко:

– Компания «ИММО» придерживается политики социально ответственного бизнеса. Мы против недобросовестного ведения бизнеса в любых проявлениях, а потому попытки внедрения мошеннических схем партнёрами ИММО строго пресекаются. Для этого в компании разработана и успешно функционирует система выявления и противодействия подобным схемам. Кстати, то же самое касается и доступа к ресурсам, торгующим порнографией. Это принципиальная позиция акционеров ИММО.

Разумеется, мы в курсе проблемы, а накопленная экспертиза позволяет нам оценить её масштабы.

На сегодняшний день к недобросовестным сервисам мы относим некорректное информирование абонента о стоимости услуги, прямой обман пользователя, а также предоставление абонентам доступа к ресурсам, торгующим порноконтентом. По нашей оценке, доля мошенничества, связанного с прямым обманом пользователей, составляет от 7 до 9% в объёме контент-услуг российского рынка. Доля доходов, полученных от порнотрафика, значительно выше.

Согласно собранной ИММО статистике, большая часть «лохотронов» сегодня продвигается через партнёрские схемы. Если переводить эти проценты в денежный эквивалент, сумма получится устрашающая, – в 2009 году мобильные мошенники обобрали российских абонентов более чем на $60 млн., а объём полученных с использованием сетей «большой тройки» доходов в самые «жирные» месяцы достигал $5-6 млн.

Подобная ситуация, по нашему мнению, несёт в себе реальную угрозу не только кошелькам абонентов, но и всему российскому рынку дополнительных услуг. Например, с помощью микроплатежей можно быстро и удобно оплатить функционал социальных сетей, зарегистрироваться на всевозможных сайтах, купить фильмы, музыку, картинки и многое другое. Не за горами день, когда будет можно оплатить услуги ЖКХ и железнодорожные билеты, не выстаивая очередей. Однако если игроки рынка не решат проблему мошенничества своими силами, в борьбу вмешается государство. Иными словами, если рынку не удастся навести порядок, он может лишиться эффективного и удобного инструмента расчётов.

Точка опоры:

– Думаю, что обозначу самые распространённые вопросы для тех, кто столкнулся с данной проблемой, – «Кто виноват?» и «Кто должен нести ответственность за распространение подобных «предложений»?», – ведь мошенники пользуются услугами сотовой связи и размещают заведомо ложный контент.

Наталья Потапова:

– Если перевести разговор в юридическую плоскость, то в наших договорах с контент-провайдерами чётко разграничены зоны ответственности. Реклама сервиса, равно как и его предоставление, лежит на плечах провайдера. Оператор обеспечивает транспортировку SMS в обе стороны, и тарифицирует абонента, если это предусмотрено сервисом. Да и по логике вещей: бизнес оператора – это предоставление услуг связи, бизнес контент-провайдера – предоставить сервис/услугу. Все сайты производятся руками провайдеров (или их партнёров), наполнение также полностью находится на их стороне.

Но, разумеется, мы не слагаем с себя обязанность заботиться о наших Абонентах и защищать их от мошеннических атак. На нашем сайте можно найти информацию о любом коротком номере, с полной информацией о том, кто предлагает услуги на этом номере и по какой цене. Там же есть контакты для связи со службой поддержки провайдера. Можно получить такую же справку, позвонив в нашу Абонентскую службу 0611.

Дмитрий Тимощенко:

– Отрасли дополнительных услуг (VAS) около десяти лет, поэтому чёткое регулирование для неё в России пока проходит стадию формирования. Отсутствие ограничений позволяет рынку стремительно развиваться. Тем не менее, если рынок рассчитывает на сохранение темпов прироста, его игрокам стоит серьёзно задуматься над тем, в какую сторону направлено это развитие. Может быть, уже пора оказать на этот процесс управляющее воздействие и, не дожидаясь реакции правоохранительных органов, в инициативном порядке пресечь незаконные действия.

Первые попытки навести порядок уже предприняты сотовыми операторами. Однако их усилия нуждаются в поддержке партнёров, т.е. контент-провайдеров, у которых есть для этого все необходимое. При желании контент-провайдеры, которые всегда в курсе, какие услуги поставляются потребителю через арендованные ими короткие номера, могли бы гораздо активнее пресекать деятельность мошенников. В этом смысле практика компании ИММО способна послужить примером успеха. Таким образом, мы имеем на руках достаточно инструментов для решения проблемы.

Точка опоры:

– Чем может обернуться бездействие со стороны сервис- и контент-провайдеров?

Наталья Потапова:

– Потенциально, это значительные финансовые убытки: в этом году «Билайн» резко увеличил штрафы за мошенничество, – это ощутимая мера. Что касается абонента, то в конечном итоге это выльется в то, что наш клиент будет разочарован и перестанет доверять любым сервисам, которые предлагают отправить SMS на короткий номер. Для нас – это снижение доходов от VAS-услуг, а также имиджевые потери, так как абоненты транслируют своё недовольство на оператора. Для контент-провайдера – это потеря бизнеса и уход с рынка в конечном итоге.

Дмитрий Тимощенко:

– Как мы уже отмечали, бездействие со стороны игроков рынка может привести к полному запрету микроплатежей.

Основная масса услуг, предоставляемых операторами сотовой связи и контент-провайдерами, это интересные, разнообразные, полезные и яркие сервисы. А практикуемые некоторыми бизнесменами мошеннические схемы наносят серьёзный ущерб их репутации.

Главной угрозой мы считаем дискредитацию хороших и востребованных пользователем услуг, а также потерю прибыли. Игроки рынка, применяющие мошеннические схемы и организующие доступ к порноресурсам, ради сиюминутной выгоды рискуют потерять значительно большие деньги в средне- и долгосрочной перспективе. А кое-кто из них – не только прибыль, но и бизнес.

Можно предположить, что если сотовые операторы и контент-провайдеры не объединят свои усилия и не очистят рынок, проблема мошенничества рискует быть решённой радикальными мерами со стороны государства. Проиграют от этого все: и операторы, и провайдеры, и, самое печальное, абоненты.

Точка опоры:

– Какие меры можно предпринять на данном этапе для обеспечения безопасности контента?

Наталья Потапова:

– Здесь я поддержу инициативу «Ассоциации Контент-провайдеров», которую сейчас возглавляет Надежда Анциферова. Большинство крупных провайдеров (участников Ассоциации) сели за стол переговоров вместе с Большой тройкой операторов. Мы сейчас вырабатываем правила информирования абонентов, и очерчиваем круг допустимых сервисов.

Думаю, мы финализируем этот меморандум после майских праздников. У операторов будут единые требования (в том числе по указанию цены). Надеюсь, мы сможем ещё раз синхронизировать наши тарифные сетки.

Провайдеры при этом обязуются соблюдать эти правила. Призываю всех провайдеров присоединиться к этому проекту!

Дмитрий Тимощенко:

– Собственно, сотовые операторы и некоторые контент-провайдеры с начала 2010 года активно пробуют меры по противодействию мобильным мошенникам. Значительно увеличены штрафы, взимаемые с контент-провайдеров, предоставляющих арендованные короткие номера мошенникам, с особо злостными нарушителями операторы начали разрывать партнёрские отношения. По некоторым сведениям, на этом поприще удалось добиться неплохих результатов: количество жалоб абонентов сократилось в разы.

Однако, точку в деле о мобильном мошенничестве способны поставить именно контент-провайдеры. Необходимо тщательно и персонально контролировать действия партнёров, арендующих короткие номера. Как и у операторов, для пресечения «нечистоплотной игры» в распоряжении контент-провайдеров полный набор санкций: от штрафов до разрыва отношений. Кроме организационных мер, необходимо также внедрять и специализированные программно-аппаратные решения, недостатка в которых сегодня нет.

Пример ИММО наглядно демонстрирует, что контент-провайдер способен свести контакты с парнтёрами-мошенниками не просто к минимуму, а к абсолютному нулю. Было бы желание.

Мы считаем, что применение двухуровневой системы контроля (со стороны оператора и контент-провайдера) окажется достаточно эффективным, позволит раз и навсегда решить проблему.

Точка опоры:

– Каким должен быть цивилизованный рынок мобильных услуг, и какие этапы ещё предстоит преодолеть?

Наталья Потапова:

– Мошеннические сервисы расцвели пышным цветом во время кризиса, когда провайдерам нужно было получить деньги сразу, здесь и сейчас. Многие провайдеры избрали стратегию выживания, поэтому позволяли себе запускать не всегда чистоплотные сервисы (подчеркну, – без согласования с операторами). Нам пришлось жёстко себя вести, чтобы остановить этот снежный ком: штрафовать, выключать номера, даже расторгать договора. Сейчас, на мой взгляд, пик пройден.

Но последствия ощущаются. Например, провайдеры, попавшие в наш «чёрный список», не получают приглашения к тестированию новых продуктов и сервисов, и мы с большой осторожностью относимся ко всем их инициативам.

Считаю, что теперь рынок контента должен научиться строить свою бизнес-стратегию, увеличивая горизонт планирования. Хотя бы на 2-3 года. Текущая стратегия большинства провайдеров неперспективна, если они не поменяются, – им придется уйти. По тому, где мы находимся сейчас, я бы сказала, что года через три останется не больше 10-ти существующих сегодня партнёров.

И нам всем нужно поменяться, чтобы вернуть доверие наших клиентов.

Подробнее о наиболее популярных схемах мошенничества и рекомендациях, как не стать жертвой мобильного обмана, читайте на www.safe.beeline.ru

Дмитрий Тимощенко:

– Цивилизованность рынка, на наш взгляд, означает максимальную прозрачность, законность и дружественность в отношении пользователя. Применение принципа управляемого саморегулирования позволит предотвратить появление на рынке «лохотронщиков» и прочих тёмных личностей, наживающихся на несовершенстве системы.

Уверенность абонента в том, что мобильный телефон – это надёжное и удобное средство оплаты, означает уверенность в безопасности находящихся на абонентском счету денежных средств, в надёжности выбранного пользователем сотового оператора. Создание операторами и контент-провайдерами такой среды обернётся лояльностью и ростом рынка.

Конечно, саморегулирование не отменяет возможности создания четкой нормативно-правовой базы, но ситуация наименьшего вмешательства в бизнес со стороны регуляторов, определённо, в интересах самого бизнеса.

В принципе, рынок становится чище, а значит, мы на правильном пути. Осталось только ускорить шаг. Хочется верить, что у нас всё получится.

P.S. от редакции журнала ТОЧКА ОПОРЫ Выражаем благодарность компаниям ОАО «ВымпелКом» и «ИММО» за активный отклик на приглашение редакции принять участии в обсуждении такой серьёзной проблемы. Что лишний раз подчёркивает трепетное отношение этих компаний к своей репутации.

Спецкоры Алла НИКИФОРОВА и Людмила ЗАРУБИНСКАЯ

Билайн

ОАО «ВымпелКом» (ТМ «Билайн»)
www.beeline.ru

iMMO

Компания «ИММО»
Контент- и сервис-провайдер №1
тел. (495) 995 8 995
e-mail: pr@immo.ru
www.inform-mobil.ru, www.immo.ru

выставки **MVK** www.mvk.ru

Снова в Сокольниках!

GasSUF

8-я Международная специализированная выставка оборудования и технологий для газораспределения и эффективного использования газа

14–17 сентября 2010 г.
Москва, ЭЦ «Сокольники»

GasSUF

Газоснабжение и эффективное использование газа

Использование природного газа в качестве моторного топлива

Сжиженный природный газ и синтетическое жидкое топливо

WWW.GASSUF.RU

Дирекция выставки:
E-mail: tvc@mvk.ru
Тел.: +7 (495) 925-34-16, 995-05-95

На правах рекламы

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ЗАО «МВК»: **МВК УРАЛ:** (343) 371-24-76, **МВК ВОЛГА:** (843) 291-75-89

Организаторы: **ЗАО «Международная Выставочная Компания»** MVK® Международные выставки

ГАЗПРОМ · ГАЗПРОМ ВНИИГАЗ · ГАЗПРОМ ПРОМГАЗ · НАЦИОНАЛЬНАЯ ГАЗОМОТОРНАЯ АССОЦИАЦИЯ

Генеральные информационные спонсоры:

Журнал «Транспорт на альтернативном топливе»

Информационная поддержка:

Neftegaz.RU · ТЕРРИТОРИЯ НЕФТЕГАЗ · МИРОВАЯ ЭНЕРГЕТИКА · OIL&GAS JOURNAL · www.oil-gas.ru · ДЕЛОВОЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ · BUSINESS ECOLOGICAL MAGAZINE · КУРЬЕР МЕДИА · ЭНЕРГЕТИКА РОССИИ · ГАЗОВЫЙ БИЗНЕС · ПВ · интерфакс АГИ · Современное машиностроение · ИДУ ТЭК

Генеральный информационный партнер:
специализированный журнал «Металлоснабжение и сбыт»

Через сотрудничество к успеху!

9-12 ноября 2010 г. Россия, Москва, ВВЦ, пав. 75

16-я Международная промышленная выставка

Металл-Экспо'2010

Совместно с II международной выставкой металлопродукции и металлоконструкций для строительной отрасли «МеталлСтройФорум'2010»

Оргкомитет выставки: тел./факс +7 (495) 734-99-66 **www.metal-expo.ru**

18.05 – 21.05.2010	**КОМПЛЕКСНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ,** международный салон средств обеспечения безопасности. ВВЦ. ОРГАНИЗАТОРЫ: Министерство РФ по делам ГО, ЧС и ликвидации последствий стихийных бедствий, МВД РФ. www.isse-russia.ru
01.06 – 05.06.2010	**СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИИ,** 11-я международная специализированная выставка. КРОКУС ЭКСПО. ОРГАНИЗАТОР: ООО «МЕДИА ГЛОБ». www.mediaglobe.ru
07.06 – 09.06.2010	**АТОМЭКСПО,** специализированная выставка предприятий атомной промышленности и смежных отраслей. МАНЕЖ. ОРГАНИЗАТОРЫ: Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом», Центр информационной и выставочной деятельности атомной отрасли («Атомэкспо»). www.2010.atomexpo.ru
07.06 – 10.06.2010	**ЭЛЕКТРО,** 19-я международная выставка. ЭКСПОЦЕНТР. ОРГАНИЗАТОР: ЗАО «Экспоцентр». www.elektro-expo.ru
21.06 – 25.06.2010	**НЕФТЕГАЗ,** 13-я международная выставка оборудования и технологий для нефтегазового комплекса. ЭКСПОЦЕНТР. ОРГАНИЗАТОРЫ: ЗАО «Экспоцентр», Фирма «Мессе Дюссельдорф ГмбХ» (Германия). www.neftegaz-expo.ru
07.09 – 10.09.2010	**ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ XXI ВЕКА,** 9-я международная специализированная выставка. ВВЦ. ОРГАНИЗАТОР: ГАО ВВЦ. www.fireexpo.ru
07.09 – 10.09.2010	**IPNES,** международная выставка и конференция по инновационным проектам в электросетевом комплексе. ВВЦ. ОРГАНИЗАТОРЫ: Министерство энергетики РФ, МЦУЭР, Холдинг МРСК, ОАО ВП «Электрификация». www.ipnes2010.ru
14.09 – 17.09.2010	**GasSUF,** 8-я международная специализированная выставка оборудования и технологий для газораспределения и эффективного использования газа. СОКОЛЬНИКИ. ОРГАНИЗАТОРЫ: MVK, ОАО «Газпром», ВНИИГАЗ, ОАО «ГАЗПРОМ ПРОМГАЗ», НП «НАЦИОНАЛЬНАЯ ГАЗОМОТОРНАЯ АССОЦИАЦИЯ». www.gassuf.ru
05.10 – 07.10.2010	**ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ АВТОМАТИЗАЦИИ. ПТА,** 10-я международная специализированная выставка. ЭКСПОЦЕНТР. ОРГАНИЗАТОР: Компания «ЭКСПОТРОНИКА». www.pta-expo.ru
26.10 – 29.10.2010	**INTERPOLITEX,** 14-я международная выставка средств обеспечения безопасности государства. ВВЦ. ОРГАНИЗАТОРЫ: МВД России, ФСБ России, ФСВТС России, ЗАО «ОВК «Бизон». www.b95.ru

ЗДОРОВЬЕ

www.civinst.ru

Станислав Викторович ЦИВИНСКИЙ, физико-химик по образованию, кандидат физико-математических наук, академик Российской Академии Естественных Наук (РАЕН), член Европейской Академии Естественных Наук, член Международной Академии Авторов Научных Открытий и Изобретений, почётный доктор и профессор Европейского Университета.

С.В. ЦИВИНСКИЙ – автор многих физических теорий, экспериментальных исследований и создатель многих изобретений в области металлургии, энергетики, виноделия и медицины. Большое значение для повседневной жизни людей имеют его медицинские изобретения – особые препараты и технологии их применения. Эти препараты выпускаются только научно-производственным предприятием ООО «Атлас-1», созданным С.В. Цивинским в 1995 г.

ООО НПП «АТЛАС-1»
производит и продаёт препараты по патентам на изобретение РФ

ЭСВИЦИН
Для радикального предотвращения облысения и многостороннего оздоровления. Укрепляет иммунитет. Применяют при артрите, гриппе, гастрите с повышенной кислотностью, язве желудка, остеопорозе, пародонтозе, гипертонии и др.

ЛОВЕЛИН
Для предотвращения заражения венерическими болезнями, удаления угрей, лечения конъюнктивита, герпеса.

МИКОЦИВИН
Средство против грибковых заболеваний кожи и ногтей.

САНТЕДЕНТС
Для самопломбирования зубов без сверления в домашних условиях.

ЮНИЦИВИН
Средство для омоложения кожи лица, против воспалительных процессов в матке женщин и простатита, против варикозного расширения вен, для ускоренного заживления ран и ожогов.

ОНКОЦИВИН
Средство против рака, основанное на повышении иммунитета, снимает боли.

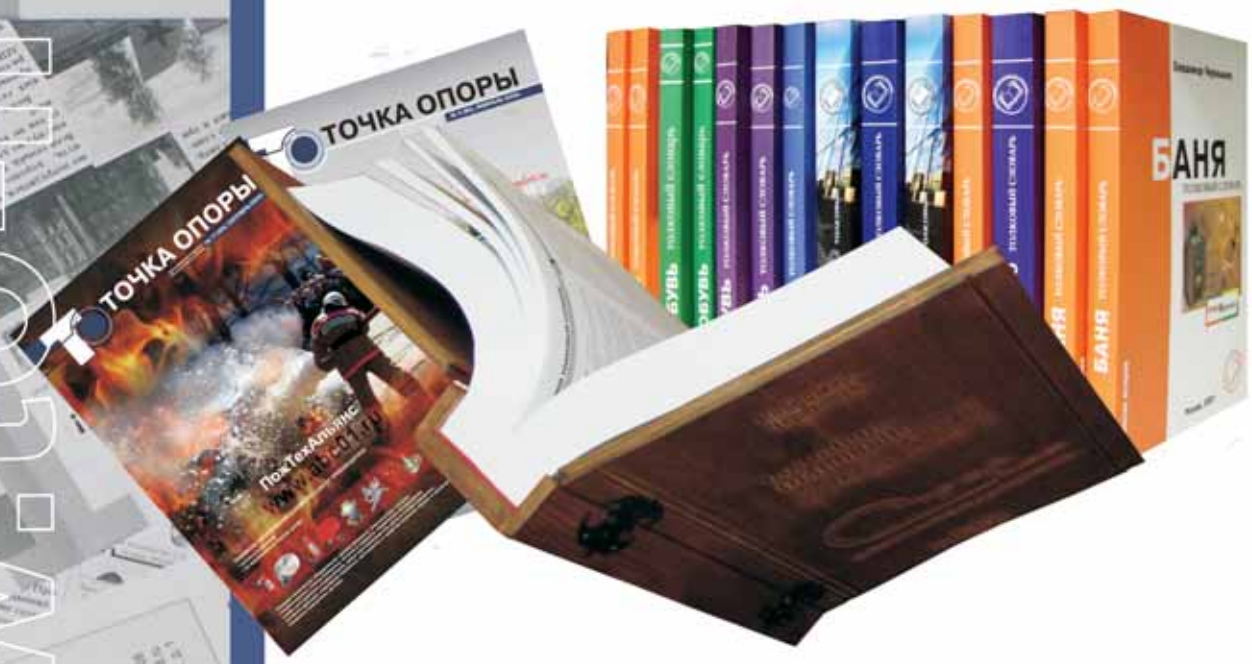
тел.: (495) 376 8700, 786 3400, 770 0296, 576 0318
109417, г. Москва, а/я 15,
ген. директору ООО НПП «Атлас-1» С.В. Цивинскому
www.civinst.ru

Уважаемые читатели, приветствуем Вас на страницах московского делового журнала ТОЧКА ОПОРЫ!

Каждый выпуск журнала наполнен свежими новостями «из первых рук», актуальной информацией о компаниях и организациях,предлагающих свои возможности участникам рынка, информирует о появлении новой продукции, оригинальных разработок. На страницах журнала всегда присутствует информация о важных событиях отрасли, обзоры, очерки важнейших мероприятий, интервью с руководителями предприятий, компаний и организаций. Основные тематические спецвыпуски журнала посвящаются вопросам энергетики, нефтегазового комплекса, строительной индустрии и жилищно-коммунального хозяйства, транспорта, безопасности и других направлений промышленности.

Огромное значение руководство журнала уделяет крупнейшим специализированным выставкам, проходящим на лучших выставочных площадках Москвы, поэтому журнал **ТОЧКА ОПОРЫ** активно сотрудничает с компаниями-организаторами этих мероприятий и выступает в качестве информационной поддержки. Издание сориентировано на руководителей, директорат, топ-менеджмент.

Журнал распространяется по подписке, прямой почтовой рассылке, в других системах целевого распространения. За пять лет журнал смог охватить значительную базу читателей, подписчиков, клиентов и партнёров в Москве, Московской области, в регионах РФ и за рубежом.



Журнал **ТОЧКА ОПОРЫ** является одним из информационных ресурсов **Издательства «Глобус-Стиль»**. Сегодня **ООО «Глобус-Стиль»** реализует ряд других издательских проектов, среди которых выпуск **БОЛЬШОГО ТОЛКОВОГО СЛОВАРЯ** и специализированных отраслевых словарей (**СТРОИТЕЛЬСТВО, БАНЯ, ОБУВЬ** и другие). **БОЛЬШОЙ ТОЛКОВЫЙ СЛОВАРЬ** – универсальное издание с оригинальными авторскими текстами (250 000 статей). Это престижное издание, ориентированное на бизнес-элиту, выпускается в деревянном и кожаном окладах (формат А3, вес 10 кг).

Подробную информацию о рассылке и подписке на различные издания **ООО «Глобус-Стиль»** можно получить на сайте **www.to-info.ru** и по телефонам: **(495) 231 2014, 231 2114.**

Рекламно-информационный отдел **ООО «Глобус-Стиль»** выполняет комплекс услуг по разработке и продвижению **Интернет-сайтов**, разработке и изготовлению полного спектра полиграфической продукции (включая разработку логотипа и других элементов фирменного стиля компании).
Подробную информацию о возможностях рекламно-информационного отдела **ООО «Глобус-Стиль»** можно получить на сайте **www.to-info.ru** и по телефонам: **(495) 231 2014, 231 2114.**

ГЛОБУС Стиль издательский дом

Главный редактор – В.Чернышев
Ответ. секретарь – С.Копачинская
Зам. главного редактора – А.Никифорова
Выпускающий редактор – Л.Зарубинская
Дизайн и вёрстка – А.Автух, Ю.Белая

График выпусков:

№ 115	17 мая	№ 119	17 июля
№ 116	1 июня	№ 120	1 августа
№ 117	17 июня	№ 121	17 августа
№ 118	1 июля	№ 122	1 сентября

Свидетельство о регистрации СМИ
ПИ №ФС 77-21259 от 28.06.2005
Учредитель и издатель ООО «Глобус-Стиль»
Отпечатано в ООО «Вива-Экспресс»
Тираж 1000 экз. (1-й завод)

Корреспонденты – Е.Афанасьева, А.Жирик, В.Карелина, Т.Куртэкова, О.Скворцова, Е.Смирнова, О.Чупахина, М.Этрекова, С.Якимчук

Адрес редакции:
125130, г. Москва, 4-й Новоподмосковный пер., д. 3
Телефоны для справок: (495) 231 2014/2114, 8 (925) 800 4832, 8 (926) 111 4407
e-mail: 2312114@mail.ru www.to-info.ru

КРАСНАЯ ЛАДЬЯ
СТРОИТЕЛЬСТВО СОВРЕМЕННЫХ ДЕРЕВЯННЫХ ДОМОВ РУЧНОЙ РУБКИ ИЗ КЕДРА И ЛИСТВЕННИЦЫ
• ТРАДИЦИОННЫЕ НОРВЕЖСКИЕ ДОМА ИЗ ЛАФЕТА
• АЛЬПИЙСКИЕ ГОРНЫЕ ШАЛЕ
• СОВРЕМЕННАЯ ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКАЯ АРХИТЕКТУРА
• РУССКАЯ КЛАССИКА И МОДЕРН
220 1820
www.nor-dom.ru

СКС УНИВЕРСАЛ

ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ И КОММУНИКАЦИИ

www.universaly.ru

«СКС Универсал» – комплексное оказание услуг в области инженерных систем и коммуникаций:

- **проектирование**
- **электромонтаж**
- **слаботочные системы**
- **системы вентиляции**

Основное направление деятельности «СКС Универсал» – монтаж слаботочных систем различного назначения:

- создание автоматизированных систем любого уровня сложности
- структурированные кабельные сети
- офисные мини-АТС
- компьютерная помощь
- системы приёма спутникового и эфирного телевидения
- GSM сигнализация
- видеонаблюдение
- домофонизация
- охранные системы
- контроль доступа
- ТВ антенны
- телефония
- WI-FI сети
- электрика

ООО «СКС Универсал»
129345, г. Москва, Извилистый пр-д, д. 9
142793, Московская обл., Калужское ш., д. 36
тел./факс: (495) 916 8688, (903) 726 8783
e-mail: info@universaly.ru
www.universaly.ru www.slabotochka.ru www.torg-sb.ru