

О стратеги-
и разви-
тия
кабельной
отрасли
стр. 22

Исто-
рия
одного
слияния
стр. 16

№ 09 (134), май 2011

тема: СВЯЗЬ

www.to-info.ru

ТОЧКА ОПОРЫ

**УНИКАЛЬНЫЙ
РОУТЕР ДЛЯ КОЛ-
ЛЕКТИВНОГО
ПОДКЛЮЧЕНИЯ
К ИНТЕРНЕТ**
стр. 19

**О ВНЕДРЕНИИ
АВТОМАТИЗИРО-
ВАННЫХ ИНФОРМАЦИ-
ОННО-ИЗМЕРИТЕЛЬНЫХ
СИСТЕМ КОММЕРЧЕС-
КОГО УЧЁТА
ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ**
стр. 26

**ИННОВАЦИОННЫЕ
РАЗРАБОТКИ ДЛЯ СЕТЕЙ
ПЕРЕДАЧИ ИНФОРМАЦИИ**
стр. 8

На обложке:
Владимир Миронович ВИШНЕВСКИЙ,
генеральный директор ЗАО НПФ «ИНФОРМАЦИОННЫЕ
И СЕТЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ», д.т.н., профессор,
академик МАИ и Нью-Йоркской академии наук,
действительный член IEEE.

**ЦИФРОВОЕ
ТЕЛЕВИДЕНИЕ IPTV:
ДОСТАВКА В
КАЖДЫЙ ДОМ**
стр. 15

**Harmonic Inc. –
ПО ПРАВИЛАМ
РЫНКА** стр. 12

Подписка на московский деловой журнал «Точка опоры» принимается от компаний, организаций и частных лиц по всей территории России и СНГ. Основная часть тиража распространяется в Москве на ведущих отраслевых мероприятиях.

Каждый выпуск журнала «Точка опоры» является специализированным по одному из основных направлений деятельности, среди которых энергетика, нефть и газ, безопасность, автоматизация, связь, жилищно-коммунальное хозяйство и строительство.

Более подробную информацию о работе журнала можно получить на сайте www.to-info.ru





ЭКСПАТЕЛ

СТРОИТЕЛЬСТВО И ЭКСПЛУАТАЦИЯ
СЕТЕЙ СВЯЗИ



WWW.EXPATEL.RU

УСЛУГИ СВЯЗИ И СИСТЕМНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Полный спектр ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ:

- высококачественная цифровая телефонная связь;
- высокоскоростной доступ в сеть Интернет;
- объединение удалённых офисов в единую корпоративную сеть;
- организация сетей Wi-Fi;
- комплексные решения для аудио и видеоконференцсвязи;
- системы доступа и видеонаблюдения;
- системы улучшения сигнала GSM/WiMAX;
- системы спутникового и эфирного телевидения.

Преимущества:

- гибкие тарифные планы позволяют подобрать оптимальный вариант подключения с учётом индивидуальных возможностей и потребностей;
- услуги предоставляются на базе распределённой волоконно-оптической сети, что во многих случаях обеспечивает включение за 1-2 дня;
- высокая пропускная способность сети обеспечивает надёжную работу любых современных мультимедийных технологий: VoIP, IPTV и т.д.;
- предоставление услуг базируется на технологии MPLS.



ЭКСП

ЭКСПЛУАТАЦИЯ И ПОСТАВКА ОБОРУДОВАНИЯ

- пусконаладка сетевого оборудования;
- эксплуатация сети с требуемым коэффициентом готовности;
- хранение и перемещение оборудования и материалов.

Сотрудники компании прошли обучение в учебных центрах ведущих телекоммуникационных компаниях (Cisco Systems, Inc; Samsung Electronics Co.; Huawei Technologies).

Отлаженная логистика и прочные деловые отношения, установленные с вендорами оборудования и материалов для сетей связи, позволяют на выгодных условиях и в кратчайшие сроки организовать поставку оборудования и материалов для вашей сети.



*Компания имеет все необходимые лицензии и сертификаты.

В 2010 году деятельность компании охватывала три федеральных округа: Центральный, Южный и Уральский; имеются офисы в Москве, Краснодаре и Сочи.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- проектирование, строительство, эксплуатация сетей связи
- оказание услуг связи
- поставка оборудования для сетей связи



ПРОЕКТИРОВАНИЕ И СТРОИТЕЛЬСТВО СЕТЕЙ СВЯЗИ

Все виды работ и услуг по ПРОЕКТИРОВАНИЮ И СТРОИТЕЛЬСТВУ СЕТЕЙ СВЯЗИ:

- оформление проектной документации;
- разработка системных проектов;
- планирование топологии сети;
- планирование сети радиодоступа;
- поиск мест размещения и оформление документов на аренду мест под объекты связи;
- строительство сети радиодоступа и инфраструктуры базовых станций;
- строительство транспортной сети.

Работы выполняются высококвалифицированными специалистами в заданные сроки.

Имеется комплекс передвижных лабораторий, оснащённых современным сварочным и измерительным оборудованием, набором инструментов.

ател



ПРОЕКТЫ И ПАРТНЁРЫ

Строительство и эксплуатация сети Yota 4G.

Yota 4G первая в России Mobile WiMAX сеть, обеспечивающая беспроводный и быстрый доступ в Интернет. Мы построили и эксплуатируем эту сеть в Москве, ближнем Подмосковье, Краснодаре и Сочи.

В рамках этого проекта построено свыше 2000 объектов связи, проложено более 3000 километров волоконно-оптических линий связи и установлены десятки радиорелейных линий связи.

Строительство и модернизация сети «МегаФон».

В 2011 году, как федеральный подрядчик, компания приступила к реализации проекта компании «МегаФон» по расширению зоны покрытия сети и модернизации объектов связи.

В рамках данного проекта на территории Москвы и Московской области будут улучшены качественные характеристики связи и введены новые сервисы за счёт строительства новых базовых станций, прокладки новых волоконно-оптических линий связи и замены аппаратуры связи.



+7 (495) 662 1712

Новости	стр. 2
Проектирование и строительство объектов связи	стр. 3
Беспроводные сети	стр. 8
Охрана объектов связи	стр. 10
Приёмное и передающее оборудование	стр. 12
Сетевое оборудование	стр. 18
Телекоммуникационные услуги	стр. 20
Кабельное телевидение	стр. 22
Автоматизированные информационно-измерительные системы	стр. 26
Выставочная деятельность	стр. 27
Информационный блок	стр. 31
Календарь выставок	стр. 32

ВРОВЕНЬ С ЛИДЕРАМИ

Теперь компании малого бизнеса, специализирующиеся в сфере связи и телекоммуникаций, могут напрямую работать с крупнейшими мировыми производителями. Московская компания «Объединённые Технологии Связи», занимающаяся поставками сетевых программных и аппаратных решений, вывела на рынок современные инновационные сетевые решения от российских и зарубежных вендоров-партнёров. Благодаря удивительно низкой цене, надёжности и простоте использования сетевые решения компании обретают широкое применение – от домашнего использования частными лицами, небольшими компаниями и государственными учреждениями до эффективного решения сложных сетевых задач маршрутизации провайдерского класса. Сегодня компания «Объединённые Технологии Связи» анонсирует Ubiquiti UniFi – систему корпоративного WiFi (www.o-t-s.ru).

ЖИВАЯ ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗЬ ЧЕРЕЗ КОСМОС

Оператор спутниковой связи «Телепорт-Сервис» (www.tpserg.ru) перевёл свою сеть на фазовую модуляцию 8PSK, а это позволило при той же полосе спутникового ресурса увеличить на одну треть скорость передачи данных. Для осуществления перевода сети компании на новый тип модуляции специалисты «Телепорт-Сервиса» произвели установку модуляторов Sencore ASM988a и обновление ПО модемов Sky Edge. Установленное оборудование уже интегрировано в сеть «Телепорт-Сервиса». Использование модуляции 8PSK стало возможно с появлением космических аппаратов нового поколения, которые обеспечивают высокую энергетику и стабильность сигнала практически по всей зоне своего покрытия. «Данный тип модуляции позволит более эффективно использовать дефицитный спутниковый ресурс. Теперь наша компания получила значительные преимущества в предоставлении сервиса видеоконференцсвязи – нашей основной специализации – за счёт формирования более конкурентоспособных цен», – такой комментарий удалось получить от Виталия Крамаря, директора компании «Телепорт-Сервис» (www.tpserg.ru).

ИДЕАЛ НА «ПОСЛЕДНЕЙ МИЛЕ»

Система RADWIN 5000 HPMP стала новым высокоскоростным решением «точка-многоточка» от RADWIN с суммарной производительностью до 200 Мбит/с на сектор. Система RADWIN 5000 HPMP – идеальное решение для «последней мили» в корпоративных и операторских сетях, а также для построения каналов связи с высоким качеством услуг в приложениях, требующих гарантированную пропускную способность. В число основных преимуществ RADWIN 5000



HPMP вошли высокая пропускная способность сектора, повышенная спектральная эффективность, гарантированно высокий уровень, современные технологии радиосвязи OFDM/MIMO, многодиапазонные радиоблоки, наличие компактных абонентских устройств, интеграция с решением RADWIN «точка-точка». Подробнее об инновационных решениях RADWIN 5000 HPMP можно узнать в компании «Телеинком-ПК», являющейся авторизованным дистрибьютором и сервисным центром RADWIN в РФ и СНГ, а также на сайте компании www.radwin5000.ru

СПИРАЛЬНАЯ АРМАТУРА НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ!

ЗАО «Электросетьстройпроект» (ЭССП) (www.essp.ru) является ведущим в России и странах СНГ разработчиком и производителем спиральной арматуры для подвески оптических кабелей связи, а также подвески и ремонта проводов воздушных линий электропередачи (ВЛ). Сегодня компания осуществляет полный комплекс поставок спиральной и сцепной арматуры, кроссового оборудования, волоконно-оптических кабелей связи, гасителей вибрации, монтажных устройств и приспособлений. Здесь созданы новые виды спиральной арматуры. «Электросетьстройпроект» (ЭССП) (www.essp.ru) выпустила новую гамму натяжных и поддерживающих спиральных зажимов. Новые конструкции универсальны (диапазон диаметров до 2мм), всегда доступны со склада.



ЦЕНА КАК АРГУМЕНТ ДОМАШНЕЙ WIFI

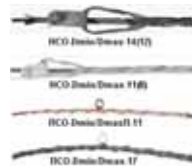
Ещё совсем недавно в сегментах корпоративного WiFi стоимость программного контроллера измерялась трёхзначными цифрами в долларовом эквиваленте. Сегодня компания Ubiquiti Networks обрала интеграторов и конечных пользователей более оригинальными решениями, которые отличаются низкой стоимостью, хорошей функциональностью и качеством. Новые продукты включают бесплатный контроллер сети, где точки доступа UniFi автоматически определяются контроллером при подключении, а количество подключенных точек определяется аппаратными возможностями сервера/PC, на котором установлен контроллер. Подробнее на сайте www.o-t-s.ru

НЕ ОСТАНАВЛИВАЯСЬ...

Фирма ООО «Компания Лар-Ник», хорошо себя зарекомендовавшая на рынке производителей акустического оборудования (всепогодных рупорных громкоговорителей, сирен), не привыкла останавливаться на достигнутом. На предприятии сейчас находится в разработке универсальный абонентский трансформатор, необходимый для реализации проводного трёхпрограммного вещания. В настоящее время новинка проходит тестовые испытания. Планируемый выпуск на рынок июнь-июль 2011г, после получения декларации о соответствии. В ближайших планах компании – выпуск абонентских громкоговорителей. Опыт контрактного производства уже был. Подробнее на сайте www.larnikplus.ru

ОСНОВА ДИАЛОГА – СВЯЗЬ

В сердцах произнесённая реплика «Наконец-то с этим надо покончить» заместителя председателя правительства РФ С.Иванова на заседании отчётной коллегии Министерства образования и науки по вопросам федерального закона о госзакупках вызвала мгновенное оживление и аплодисменты аудитории. Изумительно высокое качество связи с сотнями участников – это заслуга компании ВИАТЕК. Большой, красивый и только что отремонтированный зал Минобрнауки (ул. Тверская, 11) на 7-м этаже вместил более 300 работников сферы науки и образования. Все проектные и монтажные работы по оснащению залов комплекса аудиовизуального оборудования здесь в короткие сроки произвела компания ВИАТЕК. Переоборудованы зал коллегии (143,3 м²), зал заседаний (379,3 м²), зал брифингов (217,7 м²). Подробнее на сайте www.rta.ru



ПЕРЕХОД НА ЦИФРУ ПО-РУССКИ

ТЕМА ПЕРЕХОДА РОССИИ К 2015 ГОДУ НА ЦИФРОВОЕ ТЕЛЕВИЗИОННОЕ ВЕЩАНИЕ – САМАЯ ОБСУЖДАЕМАЯ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ НА СТРАНИЦАХ ВСЕХ ПРОФИЛЬНЫХ СМИ, И ЖУРНАЛ ТОЧКА ОПОРЫ – НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ИСКЛЮЧЕНИЕМ. УЖЕ ТРАДИЦИОННО КОРРЕСПОНДЕНТЫ ЖУРНАЛА ОБЕСПЕЧИВАЮТ СВОИМ ЧИТАТЕЛЯМ НАИБОЛЕЕ АКТУАЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ ИЗ САМЫХ АВТОРИТЕТНЫХ ИСТОЧНИКОВ.

ИМЕННО С ЭТОЙ ЦЕЛЬЮ МЫ ОБРАТИЛИСЬ С ПРОСЬБОЙ ОБ ИНТЕРВЬЮ К СЕРГЕЮ НИКОЛАЕВИЧУ СЕЛЕЗНЁВУ, НАЧАЛЬНИКУ ОТДЕЛА ПРОДАЖ КОМПАНИИ ОАО НТЦ «КОСМОС», СТОЯВШЕЙ У ИСТОКОВ СОЗДАНИЯ СПУТНИКОВЫХ СЕТЕЙ СВЯЗИ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ.



– Сергей Николаевич, практически с момента создания компании ОАО НТЦ «Космос» на базе НИИ космического приборостроения в 1993 году она перешла к решению задач создания приёмных сетей, работающих в цифровом формате, и модернизации сетей телевидения для их перевода с аналогового спутникового приёма на цифровой в различных регионах России. Какие выводы позволяет сделать объём проделанной работы, и какими видятся ближайшие задачи компании в этой связи?

– Объём работ, выполненный ОАО НТЦ «Космос», в области перехода на цифровой спутниковый приём за последние годы, достаточно велик. Практически, большая часть приёмных станций для сети распределения ТВ программ ФГУП РТРС поставлена нами, а это превышает несколько тысяч населённых пунктов РФ, от Калининграда до Камчатки.

Но это не повод расслабляться и почитать на лаврах. Приёмная сеть – это живой организм, требующий постоянного обслуживания, обновления и расширения, и мы всем этим занимаемся постоянно. Ближайшие зада-

чи компании определяются её участием в реализуемой в настоящее время государственной программе перевода наземного ТВ – вещания РФ на цифровой стандарт DVB-T.

– Среди основных направлений деятельности ОАО НТЦ «Космос» проектирование, создание и модернизация профессиональных приёмных станций и сетей приёма спутникового ТВ. Каких результатов добилась компания в области развития этих технологий?

– ОАО НТЦ «Космос» является одним из основных дистрибьюторов в России компании Harmonic, являющейся признанным мировым лидером в области разработки и выпуска оборудо-

ванных и иностранных производителей, что выбираете вы и почему?

– Мы активно сотрудничаем как с иностранными, так и с отечественными производителями оборудования для приёма и вещания ТВ каналов. При этом основной упор делается на качество и технические параметры аппаратуры. В число основных поставщиков оборудования, с которыми мы сотрудничаем на протяжении многих лет, входят такие российские компании, как «Триада», «Кабельные сети», «СВ+», «Лега», «Супрал» и ряд других. Среди иностранных компаний хотел бы отметить компании «Rohde&Schwarz», «Harmonic Inc.», «Andrew», «Harris», «DMT-Syes».



вания кодирования, мультиплексирования и декодирования потоков спутниковых цифровых ТВ каналов. Специалисты нашей компании проходят постоянные тренинги в компании Harmonic для повышения своей квалификации и освоения новых видов выпускаемого оборудования. Помимо всего прочего мы являемся официальным сервисным центром компании Harmonic в России.

– Огромное значение в решении задач цифрового телевидения имеет приёмная и передающая аппаратура, приборы и прочее оборудование. Научно-технический потенциал компании позволяет обеспечивать наиболее актуальные решения для каждой конкретной задачи. Из множества существующих на рынке предложений отече-

– Компанией ОАО НТЦ «Космос» ведутся и собственные разработки спутниковой приёмной аппаратуры. Каковы результаты этого направления деятельности на сегодняшний день?

– В последнее время новые разработки в области профессиональной приёмной аппаратуры, нашей компанией не проводятся. Нам слишком сложно конкурировать с мировыми производителями данного класса аппаратуры, и мы предпочли полностью перейти на приёмники компании Harmonic. Последние разработки бытовых цифровых приёмников DVB-T были завершены нами в прошлом году по заданию МНИТИ. К сожалению, их серийное освоение на российских предприятиях остаётся под вопросом до настоящего времени.

– НТЦ «Космос», являясь системным интегратором, предлагает своим клиентам комплексные готовые решения. Что включает такой комплекс услуг и от каких факторов зависит их объём? Кто является основным заказчиком таких услуг?

– Мы выполняем весь комплекс работ от проектирования объектов связи и распределительных сетей ТВ – вещания до их строительства, включая поставки оборудования. Основным заказчиком таких работ в настоящее время ФГУП РТРС, который является генеральным заказчиком по реализации государственной программы перехода на цифровое наземное ТВ – вещание в РФ.

– Кроме решения стратегических задач перехода страны на цифру, какие ещё задачи ставит перед собой компания в области дальнейшего развития цифровых технологий в недалёком будущем и отдалённой перспективе?

– В области развития цифровых технологий в России, мы не хотим отставать от наиболее современного технического уровня разработки и выпуска аппаратуры международными компаниями, признанными мировыми лидерами в области ТВ – вещания. Дальнейшая перспектива для нас заключается в том, чтобы сохранить свой статус и оставаться долгие годы в числе достаточно известных и востребованных в области технологий связи компаний России.

Спецкор Алла НИКИФОРОВА



ОАО НТЦ «Космос»
111250, г. Москва,
ул. Авиамоторная, д. 53
тел.: 8 (495) 785 6501
тел./факс: 8 (495) 514 0967
e-mail: cosmos@space.ru
www.sat-tv.ru

СВЯЗЬ НА ВЫСОТЕ

Нередко мы с замиранием сердца вглядываемся в возвышающиеся красавицы-башни связи. Покоряет сила и мощь металла, совершенство конструкции, и рождается огромное уважение к людям, избравшим их создание своей профессией. Понимание того, что благодаря этим сооружениям мы пользуемся телевизионными услугами, телефонией, без которых уже не представляем свою жизнь, приходит уже потом. О том, как строится работа компании, профессионально занимающейся проектированием объектов связи, корреспонденту журнала ТОЧКА ОПОРЫ рассказал генеральный директор ООО «Связьстальпроект» Александр Эдуардович ПЫСЕНКОВ.



Александр Эдуардович ПЫСЕНКОВ

– Александр Эдуардович, на сегодняшний день компания «Связьстальпроект» обладает внушительным портфолио в области проектирования металлоконструкций, обследовании существующих сооружений и изготовлении всех видов антенно-мачтовых устройств. Какова история становления компании на рынке?

– Большинство наших специалистов вышли из ЦНИИ «ПРОЕКТСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ им. Н.П. Мельникова». В советское время это был крупный институт. Из него в 2003 году мы и выросли в самостоятельную компанию. А в связи с введением саморегулируемых организаций в строительстве мы провели серьёзный анализ наших видов деятельности и с 2009 года решили сделать акцент на проектные работы.

– Проектирование, обследование, изготовление – три слова, за которыми кроется очень серьёзный объём выполняемых работ. Что включает в себя такой мощный комплекс услуг?

– Как я уже сказал, основным направлением деятельности нашей компании является проектирование антенно-мачтовых сооружений связи. Среди них – металлоконструкции башен из трубчатого, уголкового и гнутого про-

филей, конструкции мачт с оттяжками, в том числе на зданиях, крышные конструкции (триподы, разгрузочные рамы под контейнеры и «outdoor»), опорные конструкции под антенны спутниковой связи), отдельно стоящие башни на рамах с пригрузом высотой до 40 метров, прожекторные мачты, фундаменты под антенно-мачтовые сооружения. Мы проектируем и металлоконструкции различного назначения: от лёгких складских помещений, ангаров, до навесов для железнодорожных платформ, междуэтажных перегородок, дополнительных этажей, надстроек.

Также мы занимаемся комплексным обследованием существующих башен, мачт, антенно-мачтовых сооружений различного назначения. Используем неразрушающие методы контроля. Это ультразвуковая толщинометрия несущих элементов сооружения; неразрушающий контроль основного металла ствола сооружения методом магнитной памяти металла (ММП-контроль); акустический контроль основного металла и сварных соединений ствола сооружения методом ультразвуковой дефектоскопии (УЗК-контроль); определение фактического натяжения в оттяжках мачтовых конструкций. Мы проводим лабораторные исследования состава, механических свойств отобранных образцов бетона и арматурного каркаса, исследуем физико-химические свойства металла.

Кроме того, мы изготавливаем мачты, башни и прочие металлоконструкции, как по собственным проектам, так и по проектной документации заказчика, с использованием уникального заводского оборудования опытного завода «Гидромонтаж».

– Какова география компании, какие услуги наиболее востребованы?

– Мы работаем по всей России. Это и центральный регион,





и Дальний Восток, и Поволжье. Сотрудничаем с такими крупными операторами связи как МТС, МЕГАФОН, БИЛАЙН, TELE2, которые у нас заказывают проекты для нужд компании. В настоящее время идёт разработка проектных линеек для сотовых операторов, – для проекта «Амур» и проекта «Русские башни».

Основные задачи, которые мы решаем в этих проектах – это разработка как типовых (решётчатых) конструкций АМС, так и собственные разработки, в их числе многогранные сплошностенчатые опоры столбового типа высотой до 42 метров для тракинговой и радиорелейной связи, а также телевизионного вещания. Конструктивные решения, заложенные в проекте, имеют ряд преимуществ по сравнению с аналогичными решетчатые конструкциями. В настоящее время также внедряется ряд новых опор различного назначения (для приёмных антенн, линий

электропередач, осветительные и прожекторные мачты и т. п.).

На многогранные опоры оформлен соответствующий патент. Технология разрабатывалась непосредственно под оборудование на специализированных заводах.

– Компанией разработан проект 60-метровой мачты с оттяжками на раме с пригрузом. Каково назначение этой разработки и в чем её инновационность?

– Да, высота мачты – 60 метров. Полезная нагрузка – 6 секторных антенн и 4 антенны РРЛ (0,6м и 1,2м), размещаемые на верхней секции мачты. Данный проект выполнен для размещения на территориях с интенсивной застройкой. Размер площадки – 18х18 метров.

Опоры с пригрузом, которые ставятся на земле, не заглубляются, т.е. фундамент не имеет подземной части. На металлическую раму ставится конструкция с бетонными блоками, контейнерами, которые служат заменой фундамента. Обычно пригруженные опоры выполняются где-то 30-40 метров высотой, хотя есть и разработки на 50-60 метров. Год назад к нам обратились генподрядчики организации TELE2 с просьбой разработать такой проект. Мы сделали – и они воплотили его в жизнь. Мы всегда готовы к общению и сотрудничеству, рассматриваем любые запросы, стараемся идти навстречу пожеланиям заказчика и в максимально сжатые сроки предоставлять наиболее полную информацию.

– Какие инновационные технологии используете?

– У нас много типовых наработок. Две позиции, о которых я уже упоминал: многогранные опоры башен столбового типа и решётчатые башни с поясами из гнутого профиля. Гнутый профиль, в принципе, известен по финским башням «Трансмаст». Наш профиль похож, но имеет свои отличия. Мы проектируем трёхгранные решётчатые башни с поясами из гнутого профиля высотой от 40м до 85м для I-III ветровых районов. Заказ на такие башни мы выпол-



нили для компаний ОАО «МТС» и ОАО «ВымпелКом».

– Какими вам видятся перспективы развития вашего сегмента рынка, и что необходимо для дальнейшего укрепления позиций компании на нём?

– Перспективы всегда меняются, тут прогнозировать что-либо сложно. Судя по тенденциям, получившим развитие в последние годы, активно идёт модернизация существующих башен, выполнен большой объём работ по обследованию и дополнительному усилению конструкций с тем, чтобы разместить ещё большее количество оборудования на уже построенных объектах. Участились заказы на крышные позиции, проектируемые на зданиях: башни, опоры (в основном, высотой от 10 до 30 метров). Время покажет. Мы не стоим на месте.

– На память приходят слова из песни «А мы монтажники-высотники...» Ощущаете ли вы своеобразную романтику, характерную для представителей этой профессии, или же устремлённые ввысь «металлические красавицы» давно стали привычным делом, просто работой?

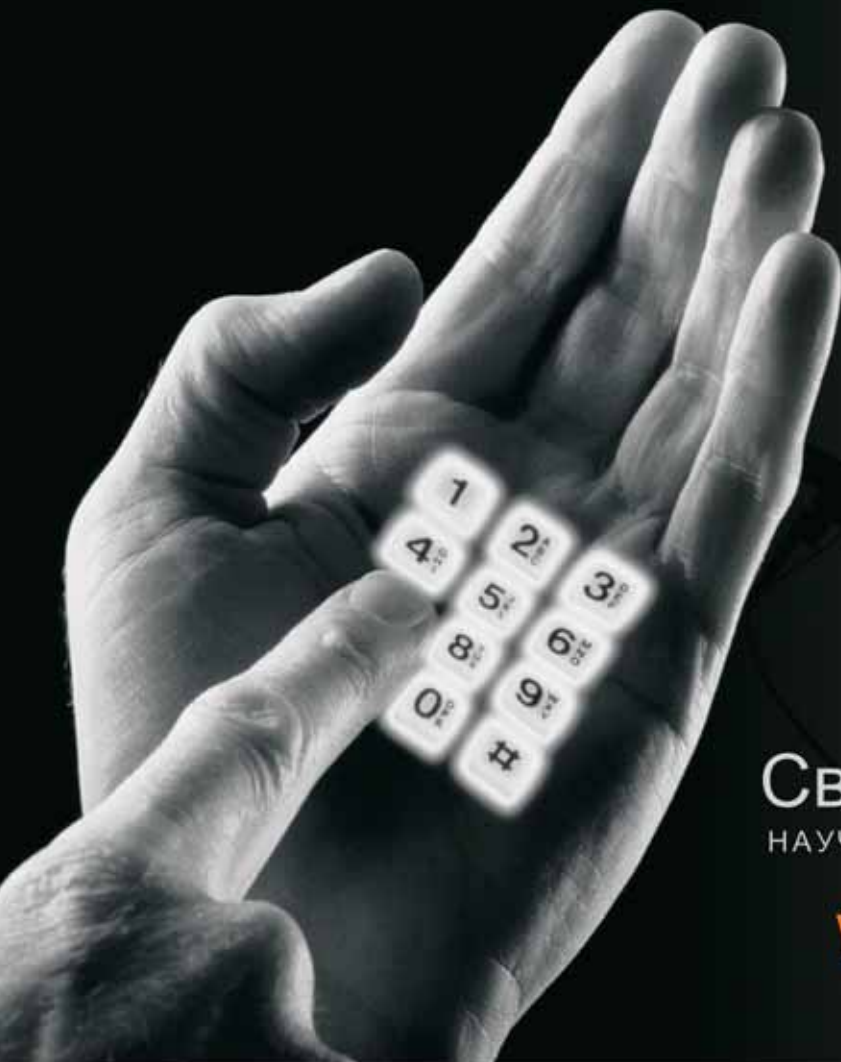
– Конечно, мы же не просто выполняем на бумаге проект и забываем об этом. Мы осуществляем и авторский надзор, когда идёт строительство, – выезжаем на готовые объекты, когда необходима модернизация. Всегда приятно подняться на свою конструкцию, оценить масштаб проделанной работы и посмотреть на мир «с высоты птичьего полёта». И не только приятно, – приходит, конечно, и это непередаваемое ощущение высоты, осознание крепости и мощи сооружения и др. Не чуждо нам и чувство глубокого удовлетворения от хорошо выполненной работы, да и гордость – тоже нередко «переполняет», особенно, когда заказчики дают нам высокую профессиональную оценку.

– Александр Эдуардович, спасибо за содержательный разговор. Надеюсь, уже в недалёком будущем вы расскажете нашему журналу ещё об одной «очередной» разработке ваших проектировщиков. Я желаю вам успехов!

Спецкор Наталья ЛУЧКИНА

СВЯЗЬСТАЛЬПРОЕКТ

ООО «Связьстальпроект»
105066, г. Москва,
ул. Старая Басманная,
д. 23/9, стр. 2
тел./факс: 8 (499) 267 4276
e-mail: info@svs-pro.ru
www.svs-pro.ru



СвязьСтройИнжиниринг

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

www.cce-group.ru



СвязьСтройИнжиниринг
НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Компания «НПП «СвязьСтройИнжиниринг» создана в 2002 году, основным видом деятельности является проектирование и строительство объектов, сооружений и сетей связи в разных регионах РФ.

ООО «НПП «СвязьСтройИнжиниринг» решает стратегические системные задачи развития отрасли: от разработки проектно-сметной документации до реализации этих проектов «под ключ» с проведением необходимых согласований и получением за Заказчика разрешений на строительство и эксплуатацию объектов.

Основные направления деятельности:

- строительство объектов сетей подвижной связи и беспроводного доступа (GSM 900/1800, UMTS, WiMAX и др.);
- строительство антенно-мачтовых сооружений;
- системное технологическое проектирование сетей связи;
- установка и пусконаладка технологического оборудования;
- проектирование и инженерно-строительные работы по приспособлению технологических помещений для центров коммутации ПРТС, серверных ЦОД и других крупных объектов связи;
- техническое обслуживание и ремонтно-восстановительные работы объектов и линий связи;
- полный комплекс работ по системам пожарной и технической безопасности;
- инженерные изыскания для строительства.

Компания имеет все необходимые допуски, свидетельства и сертификаты, большой постоянно обновляемый информационный фонд, архив руководящих документов и проектной документации; создана и успешно функционирует система контроля качества, охватывающая все виды работ.

На сегодняшний день ООО «НПП «СвязьСтройИнжиниринг» имеет:

- ресурс для проектирования, строительства и ввода в эксплуатацию более 2000 базовых станций стандартов GSM 900/1800, UMTS (3G) и стандарта WiMax (4G) в год;
- линейку унифицированных конструкций башен от 30м до 85м для I-III ветровых районов строительства собственной разработки;
- более тысячи построенных объектов связи для крупнейших фиксированных, подвижных сетей и транспортных магистралей основных операторов, составляющих основу ныне действующих сетей в РФ.

107076, г. Москва, ул. Богородский Вал, д. 3

тел.: 8 (495) 963 7425

e-mail: cce@cce-group.ru

ООО «Р-Квад» – разработка и производство антенно-мачтового оборудования и высокоэффективных КВ антенн

WWW.MACHTA.RU



МАЧТЫ АНТЕННЫЕ

Продукция компании:

МАЧТЫ антенные с разборным станком серии МАРС-2 и МАРС-3
алюминиевые телескопические серии МАРТ

8 (495) 502 8405
8 (925) 504 5976
8 (985) 922 3473

Высокое качество продукции компании «Р-Квад» за прошедшие 13 лет работы по достоинству оценили специалисты профессиональной радиосвязи и радиолюбители.



МАЧТА АНТЕННАЯ МАРС-2

– оригинальная разработка компании «Р-Квад», предназначена для вертикального подъёма антенных устройств различного назначения общей массой не более 40 кг на высоту до 15 м с шагом 1,5 м. При весе антенных устройств до 20 кг допускается высота мачты до 22,5 м. Мачта состоит из разборного станка-подъёмника, ствола и системы оттяжек.

Отличительные характеристики:

- ствол из отдельных трубчатых секций длиной 1,5 м и диаметром 63,5 мм со стыковочным переходником;
- разборная конструкция станка-подъёмника позволяет применять один станок для подъёма и обслуживания нескольких мачт;
- лёгкость транспортировки.

МАЧТА АНТЕННАЯ МАРС-3

– оригинальная разработка компании «Р-Квад», предназначена для подъёма антенных устройств различного назначения общей массой не более 50 кг на высоту до 20 м с шагом 2 м. При весе антенных устройств не более 20 кг допускается высота мачты до 30 м. Мачта состоит из разборного станка-подъёмника, ствола мачты и системы растяжек.

Отличительные характеристики:

- ствол из отдельных трубчатых секций длиной 2 м и диаметром 76 мм со стыковочным переходником;
- разборная конструкция станка-подъёмника позволяет применять один станок для подъёма и обслуживания нескольких мачт;
- лёгкость транспортировки.

МАЧТА АЛЮМИНИЕВАЯ РУЧНАЯ ТЕЛЕСКОПИЧЕСКАЯ МАРТ

предназначена для оперативного подъёма лёгких антенных устройств различного назначения общей массой до 15 кг.

Отличительные характеристики:

- малый вес (алюминиевый сплав);
- компактные габариты в транспортном состоянии;
- быстрота развёртывания.

*Мачты серии «МАРС» соответствуют техническим условиям ТУ 5264-001-93686645-2009. Сертификат соответствия № РОСС RU.AB68.H00507

НПФ «ИНСЕТ»: ИННОВАЦИИ НАСТОЯЩЕГО И ПЕРСПЕКТИВЫ БУДУЩЕГО



– Владимир Миронович, вы являетесь главой НПФ «ИНСЕТ» уже более 20 лет. Расскажите, пожалуйста, о становлении вашей компании.

– Фирма организована научными сотрудниками, инженерами Института проблем управления РАН (ИПУ РАН) и Института проблем передачи информации РАН (ИППИ РАН) для разработки и внедрения крупных инновационных проектов в области инфокоммуникационных систем и сетей. По этим работам легко проследить развитие телекоммуникационной отрасли в России.

Можно выделить 3 этапа развития. 80-е годы – разработка первой сети пакетной коммутации в России, сети «Сирена» для авиационной отрасли. Далее – 90-е годы, участие в создании российского сегмента Интернет. 2000-е годы – создание локальных и региональных сетей передачи мультимедийной информации, а также начало разработки отечественной беспроводной телекоммуникационной аппаратуры.

Начиная с 2008 года, фирма является нашей основной работой, до этого основной коллектив фирмы работал в ИППИ РАН, где я сначала заведовал лабораторией, затем стал начальником отдела, заместителем директора. В 2008 году мы сочли

Сегодня весь мир увлечён внедрением новейших достижений науки и техники, и сфера IT и телекоммуникаций не является исключением. Однако, основная часть инноваций приходит из-за рубежа. На фоне этих тенденций особую гордость вызывают достижения российских учёных, которые получают высокую оценку не только в нашей стране, но и в передовом профессиональном сообществе за её пределами.

Именно поэтому с нескрываемой радостью мы знакомим своих читателей с интервью, которое дал корреспонденту журнала ТОЧКА ОПОРЫ генеральный директор Научно-производственной фирмы «Информационные и сетевые технологии» (ЗАО НПФ «ИНСЕТ») Владимир Миронович ВИШНЕВСКИЙ.

целесообразным полностью перейти на работу в «ИНСЕТ». Тем более, что обстановка в академическом учреждении не способствовала разработке и внедрению крупных инновационных проектов.

В настоящее время основные направления работы фирмы – инновационные разработки в области персональных, локальных и региональных сетей передачи информации, информационно-справочных систем и баз данных. Ведутся обширная научно-исследовательская деятельность и опытно-конструкторские работы.

– Пребывание на рынке в течение 20 лет говорит о многом. Как формируется коллектив вашей компании?

– Наш коллектив – крупные учёные и инженеры, которые в течение долгого времени работают в одной команде. Кроме того, я и ряд сотрудников фирмы являемся преподавателями Московского физико-технического института (МФТИ). Поэтому у нас есть возможность отбирать наиболее талантливых ребят уже с 4-го курса МФТИ. В фирме также работают выпускники Московского государственного университета (МГУ) и Московского Института электроники и математики (МИЭМ). Благодаря тщательному отбору, мы сформировали талантливый, мощный коллектив. Собственно, этим и объясняются успехи фирмы.

– Какие направления работы вашей фирмы вы считаете приоритетными?

– Последние годы приоритетным направлением являются широкополосные беспроводные сети. Нами создан первый отечест-

венный радиомаршрутизатор «Рапира» на базе международного протокола IEEE 802.11n и технологии MIMO. Эта продукция заняла очень неплохую нишу на рынке беспроводной аппаратуры, конкурируя с крупнейшими западными поставщиками.

В настоящее время ведутся работы по созданию новых аппаратно-программных средств пер-



Аппаратуры гибридного канала связи

сональных, локальных и региональных сверхвысокоскоростных сетей миллиметрового диапазона радиоволн. Нами получены отечественные и зарубежные патенты, обеспечивающие приоритет РФ в этой новой, быстроразвивающейся области. Разработки по созданию беспроводных сетей и каналов связи миллиметрового диапазона явились основой участия НПФ «ИНСЕТ» в технологической платформе «СВЧ-технологии», утверждённой Правительственной комиссией в апреле 2011г.

Другим перспективным направлением является разработка «Автоматизированной системы безопасности на автодорогах с использованием RFID-технологий и широкополосных беспроводных средств». Первая очередь этой системы по заказу

МВД Республики Татарстан была реализована в 2010г. – создана широкополосная беспроводная сеть вдоль окружной дороги г.Казань М7 «Волга».

Продолжаются работы по созданию новых информационно-справочных систем и баз данных. Разработана автоматизированная система поиска оптимальных интермодальных маршрутов на пассажирском транспорте (авиационный, железнодорожный, междугородный автобусный, речной и морской транспорт). Система проходит опытную эксплуатацию на сайте Российских железных дорог. За время опытной эксплуатации её услугами воспользовались несколько миллионов пассажиров. Заключён контракт с корпорацией Google по использованию системы «Маршруты» на портале Google.



Комплекс РАПИРА

Еще одним направлением работ НПФ «ИНСЕТ» является создание привязных высотных телекоммуникационных платформ. В предыдущие годы запущены в промышленную эксплуатацию высот-

ные телекоммуникационные платформы на базе привязных аэростатов. В настоящее время в интересах МЧС завершается разработка высотных винтокрылых платформ, обеспечивающих создание беспроводных региональных сетей в радиусе до 70 км. Указанные работы ведутся совместно с Московским авиационным институтом (МАИ).

В ряде других работ я бы выделил разработку гибридных каналов связи операторского класса на базе лазерной и радиотехнологий, которая ведётся в рамках контракта с Минобрнаукой РФ совместно с ИРЭ РАН.

– Кто ваши основные заказчики?

– Основными заказчиками являются крупные государственные и коммерческие структуры. В их числе – Министерство транспорта РФ, Министерство образования и науки РФ, МВД Татарстана, МЧС и т.д.

– Какие другие крупные проекты беспроводных сетей были реализованы в предыдущие годы?

– В конце прошлого века в Москве была создана первая широкополосная беспроводная сеть Radionet для подключения в Интернет организаций науки, культуры и образования города Москвы. Это были 1996–2000 годы. То время было трудным для науки и образования, и для того, чтобы обеспечить доступ в Интернет, мы разработали сеть Radionet при поддержке Министерства науки РФ. Кстати, подобная сеть была развернута в 2000-е годы в наукограде Обнинск – все научные институты были подключены к Интернет с помощью такой же технологии, которая была предложена при создании московской беспроводной сети. В настоящее время аналогичные сети реализованы нами во многих регионах РФ. В частности, в 2009–2010 гг. в Брянской области реализована широкополосная беспроводная сеть, охватывающая 30 городов на базе отечественного беспроводного комплекса «Рапира».

– Это был спецзаказ или ваша личная инициатива?

– Как обычно, научные сотрудники предлагают заказчикам научно-исследовательские проекты и опытно-конструкторские разработки. Какие-то из них поддерживаются, какие-то нет; наши были поддержаны Минобрнаукой РФ. Мы имеем ежегодные гранты на проведение научных исследований от Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ), участвуем в 7-й рамочной программе евро-

пейского экономического сообщества совместно с немецкими и израильскими коллегами. Работаем также по спецзаказам от государственных и коммерческих структур. В частности, инициатором и заказчиком брянской сети явилась администрация Брянской области.



– Если можно, поподробнее про инновационные разработки.

– Прежде всего о разработках в миллиметровом диапазоне радиоволн (60–100 ГГц). Беспроводные сети на базе технологий сотовой связи (UMTS и cdma-2000), WiFi (IEEE 802.11) и WiMAX (IEEE 802.16) находятся вне конкуренции по оперативности развертывания, мобильности, цене и широте возможных приложений, во многих случаях представляя собой единственно экономически оправданное решение. Однако дефицитный сантиметровый диапазон радиоволн, в котором функционируют существующие широкополосные беспроводные сети, накладывает жесткие ограничения на ширину частотной полосы и, соответственно, на скорость передачи информации. В частности, WiFi-сети, аппаратура которых работает в сантиметровом диапазоне 2,3 ГГц – 6,4 ГГц, обеспечивают номинальную скорость 54 Мбит/с при ширине полосы 20 МГц и 108 Мбит/с в турборежиме при полосе 40 МГц. Аппаратура, реализующая новый стандарт – IEEE 802.11n, окончатальная версия которого утверждена в конце 2009 г., с использованием технологии MIMO обеспечивает максимальную скорость передачи информации до 300 Мбит/с. Однако указанные скорости, реализуемые на основе «традиционных технологий» уже недостаточны для трансляции быстро и непрерывно растущих объемов мультимедийной информации. В связи с этим во всех исследовательских

центрах мира ведутся работы по резкому повышению производительности беспроводной связи. Одним из основных направлений создания сверхвысокоскоростных (свыше 1 Гбит/с) беспроводных каналов связи и сетей передачи мультимедийной информации является переход от традиционного санти-

метрового диапазона радиоволн к миллиметровому (60–100 ГГц). Этот переход уже характеризуют как новую инновационную волну, сопоставимую с появлением стандартов сотовой связи и систем WiFi. Поводом для такой оценки является кардинальное преимущество в скорости. Предполагается, что разрабатываемые нами аппаратно-программные средства обеспечат скорость до 10 Гбит/с. Именно это предложение явилось основой нашего участия в создании технологической платформы «СВЧ-технологии», утвержденной правительственной комиссией в апреле 2011 года. Это большой успех. Были одобрены 27 технологических платформ, которые определили основные инновационные направления развития России на ближайшие годы.

– Давайте поговорим про научную составляющую.

– Мы активно занимаемся научной работой, фундаментальными теоретическими исследованиями в области информационно-вычислительных сетей. В составе фирмы наряду с талантливыми инженерами – 2 доктора наук, 6 кандидатов наук, много аспирантов и студентов. Силами этих сотрудников ведётся большая научно-исследовательская работа. Результаты этих исследований публикуются в крупных отечественных и зарубежных журналах: «Performance Evaluation», «Автоматика и Телемеханика», «Электроника», «Проблемы управления», «Проблемы информатики» и др. Я, кстати,

вхожу в редколлегия ряда этих изданий. Участвуем во многих крупных международных конференциях. Например, в прошлом году сотрудники фирмы участвовали в работе международных конференций США, Испании, России. Мы – организаторы ежегодной конференции «Distributed Computer and Communication Network» (DCCN), объединяющей отечественных и зарубежных ученых, работающих в области теории и практики построения инфокоммуникационных сетей. Инновационные разработки «ИНСЕТ» регулярно демонстрируются на крупных международных выставках; в марте этого года разработки «ИНСЕТ» были представлены на крупнейшей выставке SEWIT (Германия) в составе Российской экспозиции. Теоретические исследования и инновационные практические разработки регулярно отражаются в монографиях, авторами которых являются сотрудники компании: «Теоретические основы проектирования компьютерных сетей» 2003, 506 стр., «Широкополосные беспроводные сети» 2005, 480 стр., «Системы поллинга: теория и применение в широкополосных беспроводных сетях» 2007, 320 стр., «Энциклопедия WiMAX. Путь к 4G», 2010, 470 стр.

Если кратко, мы уверенно и с перспективой смотрим в будущее – много идей, много новых проектов. В 2010 году мы стали единственным российским членом крупного международного альянса Wireless Gigabit Alliance (WiGig). Это важное достижение. В том же году Американско-Российский деловой союз наградил ЗАО НПФ «ИНСЕТ» двумя золотыми медалями за инновационные разработки:

– Автоматизированная система контроля нарушений ПДД на базе широкополосных беспроводных сетей передачи информации и RFID-технологии (Патент РФ №992017);

– Информационно-справочная система поиска оптимальных маршрутов проезда на транспорте (Патент РФ №90594).

Спецкор Дарья СЕМИНА

ЗАО НПФ «ИНСЕТ»
129626, г. Москва,
ул. Староалексеевская, д. 5,
офис 215
тел.: 8 (495) 720 5129,
8 (499) 579 8522
факс: (495) 720 5129
e-mail: vishn@inbox.ru,
vishn@incet.ru
www.incet.ru

БЕЗОПАСНАЯ СВЯЗЬ

ПРЕДПРИЯТИЕ ФГУП «СВЯЗЬ-БЕЗОПАСНОСТЬ» ЯВЛЯЕТСЯ ВЕДОМСТВЕННОЙ ОХРАННОЙ СТРУКТУРОЙ МИНИСТЕРСТВА СВЯЗИ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПРЕДОСТАВЛЯЕТ УСЛУГИ ПО ОХРАНЕ ОБЪЕКТОВ И СООРУЖЕНИЙ ОТРАСЛИ СВЯЗИ НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЕЙСТВУЮТ ПРАКТИЧЕСКИ ВО ВСЕХ РЕГИОНАХ СТРАНЫ, СОЗДАНО 74 ФИЛИАЛА В 7 ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГАХ. ТЕХНИЧЕСКИМИ СРЕДСТВАМИ ОХРАНЯЕТСЯ БОЛЕЕ 30 ТЫСЯЧ ОБЪЕКТОВ. КОЛИЧЕСТВО РАБОТНИКОВ ВЕДОМСТВЕННОЙ ОХРАНЫ СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ 16 ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК, ПОД ФИЗИЧЕСКОЙ ОХРАНОЙ НАХОДИТСЯ СВЫШЕ 3 ТЫСЯЧ ОБЪЕКТОВ ОТРАСЛИ, НА ВООРУЖЕНИИ – 4,2 ТЫСЯЧИ ЕДИНИЦ БОЕВОГО И СЛУЖЕБНОГО ОРУЖИЯ. В ЭТОМ ГОДУ ФГУП «СВЯЗЬ-БЕЗОПАСНОСТЬ» ИСПОЛНЯЕТСЯ 10 ЛЕТ.

ВСЕМ ЭТИМ КРУПНЫМ КОМПЛЕКСОМ БЕЗОПАСНОСТИ КОМАНДУЕТ АНДРЕЙ АЛЕКСЕЕВИЧ КРЮТЧЕНКО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФГУП «СВЯЗЬ-БЕЗОПАСНОСТЬ».



– Андрей Алексеевич, отраслевому комплексу безопасности скоро исполняется 10 лет. Чем была вызвана актуальность создания централизованной системы безопасности в масштабах целой отрасли? Какова специфика задач, которые поставлены на 2011 год?

– Специфика задач заключается в том, что дальнейшее развитие предприятия должно идти интенсивным путём, а не экстенсивным. Такой путь развития обеспечивает привлечение современных технологий для обеспечения безопасности объектов отрасли связи. Именно этим вопросам стало уделяться очень серьёзное внимание, начиная с 2001 года – года создания предприятия, поскольку отрасль является стратегической. Если, скажем, экономика – это кровь государства, то связь – это, наверное, нервная система государства. Все сигналы поступают, все команды отдаются по линиям связи...

– На каком уровне было отражено это «серьёзное внимание», и в каком документе отразилось?

– Был принят федеральный закон №77, который определил необходимость создания ведомственных охран, в том числе и ведомственной охраны отрасли связи. Предприятие создавалось на базе ЧОПов, которые принадлежали тогда ОАО «Ростелеком». Они были объединены и приведены в такое вот Федеральное государственное унитарное предприятие.

– Скорее всего, трудно даже перечислить всех ваших заказчиков. Но хотелось бы знать, – есть ли среди них особые, и почему их можно так назвать?

– В текущем году у нас появился особый заказчик – это новое объединённое ОАО «Ростелеком». Связано это, прежде всего, с тем, что компания «Ростелеком» укрупнилась, в неё влились межрегиональные компании связи, которые ранее входили в состав ОАО «Связьинвест». В этом году доля наших услуг для ОАО «Ростелеком» составляет более 60% от общего количества услуг, оказываемых клиентам. Это основной заказчик, самый крупный, поэтому мы особое внимание уделяем организации работы с этой компанией. Раньше у нас не было практики такой масштабной работы, поэтому сейчас мы вместе со специалистами ОАО «Ростелеком» приводим в соответствие все постовые ведомости, все технические средства охраны, физические посты. Ведём новый учёт и готовимся к подписанию централизованного договора по всей стране. Если раньше у нас с каждой межрегиональной компанией был отдельный договор, то теперь будет централизованный договор на всю Россию. Естественно, что у нас есть желание привести все наши услуги под единый стандарт для всех заказчиков отрасли свя-

зи. В основу разработки такого стандарта ляжет работа с ОАО «Ростелеком». Работа большая, сложная, дай Бог нам, конечно же, успеть к декабрю 2011 года, чтобы выйти на новый большой договор на 2012 год с ОАО «Ростелеком». Мы стараемся, и со стороны ОАО «Ростелеком» тоже есть понимание важности этой работы.

– А как обстоят дела с остальными заказчиками?

– Ещё одним нашим крупным заказчиком, безусловно, является ФГУП «Почта России». Ему оказывается порядка 18% от общей доли услуг, – он второй по величине. А остальные заказчики – это отраслевые предприятия, такие как радиотрансляционные сети, ВГТРК, Россвязьнадзор и др. Приоритет в нашей деятельности отдаётся охране объектов отрасли связи с долей государственного участия. Это либо федеральные государственные предприятия, либо акционерные общества, но с долей государственного участия, – хотя по уставу нам не запрещается осуществлять охрану частных компаний, имеющих отношение к отрасли связи.

Однако, нередко включаются специфические факторы, в частности, – месторасположение объектов. Бывают такие отдалённые объекты, для которых сложно организовать реагирование мобильными группами. Мы сейчас вообще стремимся перейти от постов физической охраны на реагирование мобильными группами. В таком случае выполняется оснащение объекта техническими средствами охраны: тревожная сигнализация и т. д., и реагирование на тревожный сигнал выполняется мобильной группой, которая базируется где-то неподалёку, и у неё под охра-

ной целый «куст» таких объектов. Вся информация выводится на пульт централизованного наблюдения, поэтому если объект находится где-то в достаточном удалении от пульта, то осуществлять охрану проблематично. Хотя в последние годы мы стараемся брать под охрану и удалённые объекты.

Чисто технически в увеличении охраняемых объектов мы не ограничены. Основную роль в этом вопросе играет принцип целесообразности, поскольку мы являемся самофинансируемым предприятием, и коммерческая составляющая очень важна. Для того, чтобы платить заработную плату своим охранникам и выполнять другие обязательства, мы должны зарабатывать деньги.

– А были ли на объектах компании случаи, вызвавшие серьёзную тревогу?

– Вы знаете, на самом деле все случаи вызывают тревогу, когда что-либо происходит на охраняемом объекте. Будь то несанкционированное проникновение, или пожар, или, что часто бывает, затопление – прорыв водопроводных сетей, после чего начинает лить с верхнего этажа и до подвала. Это и нам неудобство, и финансовые проблемы для нашего заказчика.

В целом, наши охранники готовы к реагированию на любую нештатную ситуацию. Мы регулярно проводим учения с привлечением специалистов Федеральной службы безопасности, специалистов Министерства внутренних дел. Проводим некие закладки негласные на предмет обнаружения изделий, похожих на взрывчатые вещества, постоянно выполняем мероприятия по предотвращению попыток проникновения на охраняемый объект и прочее.

– Если я правильно понял, то ничего такого, выходящего за рамки предусмотренного, что вы отработываете и к чему готовы, не происходило?

– Нет, нет... нет. И террористическую угрозу предусматриваем, и несчастные случаи. Есть, конечно, и такие явления, как техногенная катастрофа или землетрясение. Но и в таких случаях наши охранники готовы к эвакуации людей с охраняемого объекта. Что при пожаре, что при землетрясении – действия, в принципе, одни и те же и направлены на обеспечение безопасности людей, которых необходимо вывести в безопасное место, организовать эвакуацию документов и прочее.

– Существуют ли особые требования к кадровому составу, которому поручены особые объекты? Что является критерием профессионализма в работе ФГУП «СВЯЗЬ-безопасность»?

– Мы охраняем, в том числе, и режимные объекты. Соответственно, к охранникам, которые охраняют эти объекты, есть особые требования. У них есть соответствующая форма допуска, они проходят определённые мероприятия по линии ФСБ. На самом деле наши охранники на 90% в прошлом – либо люди военные, милиционеры, либо сотрудники ФСБ, либо иных силовых ведомств. Известно, что среди военных пенсионеров достаточно много молодых, полных сил людей. Это люди подготовленные, они прошли серьёзную школу жизни, и для них в нашей работе ничего нового нет, и никаких специальных требований к ним предъявлять практически не нужно. Здесь мы их просто знакомим с нашей нормативной базой, которая существует на предприятии и согласована с министерством. И дальше они с учётом ранее полученных знаний продолжают нести службу по охране объектов отрасли связи. Из обязательных требований – это отсутствие судимости и, естественно, справка о состоянии здоровья.

– Не так давно в отрасли прошли масштабные учения. Какие оценки вы заработали?

– Да, учения у нас проводились. Надо сказать, за всю 10-ти летнюю историю это были первые масштабные учения, на которых присутствовал министр связи и массовых коммуникаций Игорь Олегович Щёголев.

К учениям мы очень тщательно готовились, – проработали замысел, продумали различные нештатные ситуации, – от попытки выноса из здания банкомата с денежными средствами до рядо-

вого пожара. Целый ряд событий был проигран на объекте. Наши охранники отработали качественно, получили высокую оценку со стороны министра связи и массовых коммуникаций, заместителя министра – Олега Геннадьевича Духовниченко и представителей ФСБ. На учениях присутствовали и представители наших основных заказчиков – так что делегация получилась очень представительная.

– Одной из актуальных форм подготовки кадров стали соревнования и конкурсы. Какие качества они позволяют воспитывать в людях?

– Особые качества как таковые не воспитываются, – как я уже отмечал, у нас работают люди профессионально подготовленные. Соревнования позволяют поддерживать на высоком уровне имеющиеся навыки, физическую форму наших работников. Мероприятия идут в течение всего года. Сначала на местах проходят отборочные туры, затем финальный этап в Москве – на территории ФГУП.



Соревнования проводятся по следующим дисциплинам: челночный бег или командная эстафета, рукопашные единоборства по правилам боевого самбо, стрельба из пистолета Макарова и проверка теоретических знаний.

В прошлом году мы выступили инициатором проведения соревнования между различными ведомственными охранами и заняли третье место. Первое – ведомственная охрана Минпромторга, второе – Минтранса. Думаем с коллегами из ведомственных охран сделать такие соревнования традиционными, и планируем в следующий раз улучшить наши результаты выступления. Главное, – есть куда расти.

– А есть ли специфические средства безопасности, применяемые ФГУП «СВЯЗЬ-безопасность»?

– Как таковых специфических средств безопасности мы не применяем. В этом нет необходимости. Набор стандартный – резиновая дубинка, травматический пистолет, при необходимости, боевое оружие, караульная собака, переговорные средства связи. Все необходимые лицензии и разрешения имеются, аттестации с нужной периодичностью проводятся. Помимо охранной деятельности мы оказываем услугу по монтажу систем безопасности. В подавляющем большинстве случаев применяются системы безопасности российского производства, за исключением тех случаев, когда заказчик настаивает на монтаже импортного оборудования. При достаточной надёжности отечественное оборудование выгодно отличается по цене.

– А как обстоит дело за рубежом? Сотрудничаете ли вы с зарубежными предприятиями? Существует ли обмен опытом?

смотря на потерю в качестве, что признают и сами руководители подобных компаний, они вынуждены в целях экономии, обращаться к подобным фирмам.

Рассматриваем и возможность расширения сферы оказываемых нами услуг.

Одно из направлений – осуществление энергоаудита. Сейчас этим вопросом все озабочены, и мы решили подключиться к решению данной проблемы для наших заказчиков, получив соответствующую лицензию на этот вид деятельности.

Другая дополнительная услуга, которую мы планируем развивать, – обеспечение безопасного перемещения денежных средств из центральных пунктов на периферию. Сейчас опробуем в Волгоградской области пилотный проект с ФГУП «Почта России». Для этих целей приобрели три легковых бронированных автомобиля. О перспективности проекта говорит тот факт, что уже стали поступать запросы на данную услугу и из других регионов России. Наше основное конкурентное отличие в этом направлении заключается в стоимости услуги. Вместо процента от суммы мы предлагаем твёрдый тариф.

В ближайшее время появится ещё одно направление деятельности – ожидаем получение лицензии на техническую защиту конфиденциальной информации. Для этого у нас имеются специалисты с необходимыми формами допусков и лицензия на работу с секретной информацией. В продолжении этой темы планируем доставку документации особого характера прямо к адресату. Конечно, подобные услуги оказывают различные курьерские организации, но наши цены привлекательнее.

– Андрей Алексеевич, спасибо за обстоятельный рассказ о компании. Гордимся, что охрана объектов связи в надёжных руках! Поздравляем весь коллектив с юбилейной датой, желаем успехов и дальнейшего поступательного движения вперёд. До новых встреч на страницах журнала ТОЧКА ОПОРЫ.

Спецкор Игорь ПЯТКИН



ФГУП «СВЯЗЬ-безопасность»
127473, г. Москва,
ул. Делегатская, д. 5, стр. 1
тел.: 8 (495) 926 5906
факс: 8 (495) 926 5910
e-mail: moscow_off@svbc.ru
www.svbc.ru

ПО ПРАВИЛАМ РЫНКА

HARMONIC INC. – ОДИН ИЗ МИРОВЫХ ЛИДЕРОВ СРЕДИ ПРОВАЙДЕРОВ ГОТОВЫХ РЕШЕНИЙ ПО ПЕРЕДАЧЕ ВИДЕО ДЛЯ ШИРОКОГО ВЕЩАНИЯ – КАБЕЛЬНОГО ТВ, СПУТНИКОВОГО ТВ, IP И МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ.

HARMONIC INC. ПРЕДОСТАВЛЯЕТ СОВРЕМЕННЫЕ ВИДЕО СЕРВИСЫ, КОТОРЫЕ МОГУТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАНЫ В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ И ПРАКТИЧЕСКИ НА ЛЮБОМ ОБОРУДОВАНИИ. БОЛЕЕ 20-ТИ ЛЕТ ОПЫТА, ДОСТИЖЕНИЙ В ОТКРЫТИИ РЕВОЛЮЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, И КАК РЕЗУЛЬТАТ – ВНУШИТЕЛЬНОЕ ПОРТФОЛИО РАЗРАБОТОК ГОТОВЫХ РЕШЕНИЙ ВЫСОЧАЙШЕГО КЛАССА.

HARMONIC INC. ПРИНАДЛЕЖИТ ОКОЛО 50 ПАТЕНТОВ НА ТЕХНОЛОГИИ В США И ДРУГИХ СТРАНАХ, ЗА КОТОРЫЕ ПОЛУЧЕНЫ МНОГОЧИСЛЕННЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ НАГРАДЫ.

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЙ РЫНОК РОССИИ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СРЕМИТЕЛЬНО РАЗВИВАЕТСЯ, СОЗДАВАЯ НОВЫЕ ПРАВИЛА ИГРЫ ДЛЯ ЕЁ УЧАСТНИКОВ. И КОГДА РОССИЙСКИЙ ФИЛИАЛ КОМПАНИИ HARMONIC INC. ВСЕГО ЗА 6 ЛЕТ РАБОТЫ ЗАНИМАЕТ ДОЛЮ РЫНКА ПО КРУПНЫМ СПУТНИКОВЫМ ОПЕРАТОРАМ, РАВНУЮ 100%, – ЕЁ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НЕ ТОЛЬКО ИНТЕРЕСНА ОСТАЛЬНЫМ УЧАСТНИКАМ, НО И ЗАСЛУЖИВАЕТ БОЛЬШОГО УВАЖЕНИЯ И ВЫСОКОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПРИЗНАНИЯ. О ПУТЯХ ДОСТИЖЕНИЯ ТАКОГО РЕЗУЛЬТАТА КОРРЕСПОНДЕНТ ЖУРНАЛА ТОЧКА ОПОРЫ ПОБЕСЕДОВАЛА С ГЛАВОЙ ФИЛИАЛА HARMONIC INC. В РОССИИ БУДИМИРОМ БОРИСОВИЧЕМ СЕРДИТЫХ.



– Будимир Борисович, компания Harmonic Inc. известна на российском рынке в качестве крупнейшего производителя и поставщика решений для цифрового телевидения. Что в себя включает основная линейка продуктов компании?

– Во-первых, в линейку наших продуктов входят практически все устройства, осуществляющие технологическую цепочку передачи контента, т.е. мы осуществляем процесс передачи и приёма уже созданного кем-то сигнала. Если мы будем говорить о конкретных этапах, это будет выглядеть так: где-то находится студия, в которой специалисты занимаются производством готового видеоматериала – так называемого контента; этот контент попадает к нам в несжатом виде, далее контент компрессируется,

мультиплексируется, передается на определённые расстояния и принимается. При необходимости полученный материал модифицируется и распределяется дальше. На каждом из этих этапов используется соответствующее оборудование производства компании Harmonic Inc. – кодеры, мультиплексоры, декодеры, а также вспомогательное оборудование.

Во-вторых, поскольку Harmonic Inc. пришёл из кабельного рынка, мы также предлагаем достаточно обширный ряд оптического оборудования, в основном, для кабельных сетей.

Третья группа – это продукты, которые раньше были известны под торговой маркой Entone. Entone – компания, которую Harmonic Inc. купил в 2006 году, специализировавшаяся на законченных решениях по большому распределённому системам видео по запросу (видео-он-деманд), её продукцией являются серверы: центральные библиотечные, граничные серверы, системы контент-менеджмента, системы биллинга.

И четвертая группа – продукция недавно приобретённой нами компании OMNEON – это всё, что связано с безленточным монтажом и с безленточными технологиями при производстве телепрограмм: системы архивирования, хранения и выдачи контента в эфир.

– Это основные четыре группы?

– Ну да: компрессия и передача видеоконтента, оптика, видео-он-деманд и серверные ре-

шения. На самом деле, процесс более сложный, соответственно, есть ещё целый ряд так называемых смежных продуктов, чьи функции лежат на границе между компрессией и выдачей в эфир или между видео-он-деманд и той же выдачей в эфир.

– Как выглядит рынок? Клиент ориентирован больше на покупку оборудования производства одной компании, в комплексе решающего проблему оснащения всего проекта, или предпочитают покупать, например, только приёмники и интегрировать их с оборудованием других производителей?

– Вы как раз сейчас обозначили ровно два (как это сейчас модно говорить) тренда, или две тенденции, которые существуют в умах конечных пользователей. Некоторые компании интегрируют (или используют услуги компаний-интеграторов) оборудование разных производителей, руководствуясь дешёвизной отдельных единиц оборудования. Другие компании, например «НТВ Плюс», предпочитают получить всё требуемое оборудование от одного производителя, который в таком случае сам проводит всю предварительную работу по интегрированию оборудования.

– В принципе, получается 50/50?

– Да нет, не всегда одинаково. Проблема не в том, что нам, как компании-производителю очень разнообразного перечня оборудования, выгоднее убедить нашего клиента покупать всю линейку у нас. Этот вариант также более выгоден и для самого

заказчика. Прежде всего, если мы включаем в поставку оборудование третьих сторон, которое мы сами не производим, мы также распространяем на него нашу гарантию и снимаем с заказчика «головную боль» с техподдержкой, ремонтом, заменой. Кроме того, если мы рекомендуем какие-то решения сторонних производителей, мы гарантируем, что они полностью интегрируются с нашим оборудованием. То есть, с точки зрения эксплуатации однозначно предпочтительнее вариант поставки всего оборудования от одной компании-производителя. К такому решению чаще всего приходят и те компании, которые начинали с того, что закупали оборудование у различных компаний и сами занимались его интеграцией. Особенно это касается крупных компаний, таких, например, как ТРИКОЛОР. Если у компании абонентская база исчисляется миллионами, проблемы с интеграцией оборудования, конечно же, есть.

– Будимир Борисович, а как вы держите конкуренцию с Китаем?

– К нашему счастью, можем констатировать, что пока мы держим её достаточно хорошо в сфере именно высоких технологий. Harmonic Inc. – это одна из немногих компаний, которая вкладывает колоссальные деньги в инновационные опытно-конструкторские разработки. Даже в тяжёлый кризисный период, когда компании пришлось урезать свои расходы, R&D департамент получил увеличение

бюджета процентов на 20. И на самом деле это сыграло свою, и очень важную, роль в соревновании с нашими «заклятыми друзьями», которые в этот период пошли на сокращение всех расходов, в том числе и на развитие. Сейчас мы, собственно, пожинаем плоды этой политики, у нас есть новинки, которые мы можем уже сейчас показать и предложить клиентам.

Но я отвлекусь, мы говорим про Китай. Вы знаете, с Китаем очень сложно конкурировать в продуктах, в которых нет большой интеллектуальной ценности, например, в оптике. Я не хочу сказать, что это примитивная продукция, но в этой области нет особенных инновационных разработок.

Есть китайские производители, которые «делают хорошо». Кроме того, есть китайская продукция, которая стоит настолько дешево, что можно закупать её в больших количествах и менять при первом же сбое. Много зависит от самого заказчика. Я не хочу сказать, что нашими клиентами являются только крупные компании, например, федерального уровня, мы равно ориентированы на всех наших заказчиков. Просто исторически сложилось так, что среди наших клиентов большинство составляет все-таки серьёзные компании, которые, естественно, мало ориентированы на китайского производителя. Так что конкуренцию мы выдерживаем.

– А в части приёмников?

– Китайские производители очень быстро схватывают, так сказать, суть и начинают производить свои аналоги, повторяя функции. Учитывая тот факт, что в Китае достаточно низкая себестоимость, производители могут себе позволить продавать оборудование достаточно дешево. Но и наше производство тоже весьма-весьма оптимизировано, что позволяет нам также давать достаточно хорошие цены. Однако, есть ещё один фактор, который совершенно не относится ни к каким техническим аспектам, и фактор этот – экономический. Когда кабельный оператор хочет выйти на открытые торги или хочет «продаться» кому-то, покупатели смотрят на его капитализацию. Естественно, что обозначение на оборудовании Made in U.S.A Harmonic Inc. в тысячу раз лучше, чем бренд из Китая, тут всё просто. Даже в самом Китае, несмотря на то, что у них достаточно собственных

производителей той же оптики, серьёзные компании покупают наше оборудование.

– Кроме Китая, кто ещё на сегодняшний день реально является вашим конкурентом на российском рынке, и по какому типу оборудования?

– Все-таки я не считаю Китай серьёзным конкурентом, он наступает как бы «снизу». Но есть компании сопоставимого с нами уровня, прежде всего это Ericsson TV. Ранее эта компания называлась Tand-berg. Ericsson её купил 2,5 года назад, и сейчас названия Tandberg не существует. Это один из основных наших реальных конкурентов. А всего у нас их три. Второй – компания, которая раньше называлась SCIENTIFIC ATLANTA, а сейчас принадлежит компании CISCO. Эта компания интересна тем, что она также производит и кабельное оборудование. Впрочем, такое положение дел закономерно, так как это тоже американская компания, также начинавшая на американском кабельном рынке. А третья – это Tompson, с ней происходит обратный процесс, кажется, она сейчас в процессе разукрупнения. Можно упомянуть также

– Harmonic Inc. за несколько лет, приобрела компании Scorpus, Rhozet, Omneon. Известно ли что-то о последующих планах, может, планируется покупка ещё ряда компаний... И как вы оцениваете экстенсивный путь развития бизнеса?

– К сожалению, даже если бы я что-то знал, я бы не имел права об этом сказать. Вы же понимаете, Harmonic Inc. – это публичная компания, любые подобные сведения сильно влияют на стоимость акций, посему...

Можно сказать, что новейшая история компании Harmonic Inc. началась с большого приобретения компанией Harmonic Light Wave (как она тогда называлась) подразделения DiviCom у компании, занимающейся разработкой микропроцессоров и пр. – компании C-Cube Microsystems за огромную даже по нынешним меркам сумму в 1,7 миллиарда долларов.

Это был 1999 год, и, собственно, с этого времени появилась расширенная продуктовая линейка. А что касается экстенсивного развития – это путь... не то что правильный, а скорее неизбежный в современном бизнесе. На моей па-

– В тот период не только не существовало представительства, но практически не было продаж. Не то, что в России, на всей территории постсоветского пространства продавалось по несколько единиц, на общую сумму около 200 000 тыс. долларов в год. При этом спрос уже существовал, и Harmonic Inc., взвесив все «за» и «против», решил осваивать этот рынок, потому что потенциал был колоссальный, и не только был, – он есть, и по-прежнему огромный. Продажи начались с оптического оборудования. В то время производство оптики было выделено в самостоятельный департамент, в самостоятельную часть компании со своей полностью независимой структурой. Компрессия была такой же самостоятельной структурной единицей, и руководство этой структуры осознало, что осваивать новый рынок можно только через создание собственного представительства на месте. Этому способствовал и тот факт, что компания Harmonic Inc., заняв первое место по техническим параметрам, проиграла очень крупный тендер просто потому, что выбрала не того партнёра. Этот партнёр не смог убедить конечного пользователя в нашем преимуществе. Несмотря на то, что Harmonic Inc. заняла первое место «с большим отрывом» по техническим характеристикам, была выбрана компания Tand-berg, потому что у неё был здесь отличный партнёр, с которым они шли вместе уже около 15 лет... Это событие стало последним толчком для компании Harmonic Inc. или, вернее, последним звонком, говорящим о том, что нужно что-то здесь делать. Всё это было в мае 2005. 2006 год я закончил с продажами в 3 млн. долларов, а в прошлом году мы сделали по всей территории 16 млн. долларов. С 200 тысяч в 2004 прийти к 16 млн. в 2011, по-моему, – очень хороший рост.

Сейчас у нас действительно два офиса, может это и не очень правильно, но просто так сложилось, у Omneon был свой офис, и пока мы ещё не объединились. Omneon начинал примерно в тот же период, летом 2006 года они тоже открыли представительство и прошли примерно тот же путь. Конечно, объём продаж у них меньше, можно говорить о цифре в 10 миллионов, но у них и цикл совершения сделки несколько длиннее.

– Из чего складываются эти подсчёты?



Motorola, которая в нашей области в России не очень активна, но реальные перспективы у неё есть. Кроме этого, есть ряд не очень больших компаний – производителей определённого типа оборудования, например, мультиплексоров или транскодиров. Но, в общем, глобальных конкурентов, с таким же спектром оборудования, – у нас только три.

мнети было много поглощений, какие-то из них были успешные, какие-то, мягко говоря, не очень, но всё равно это – путь вперёд.

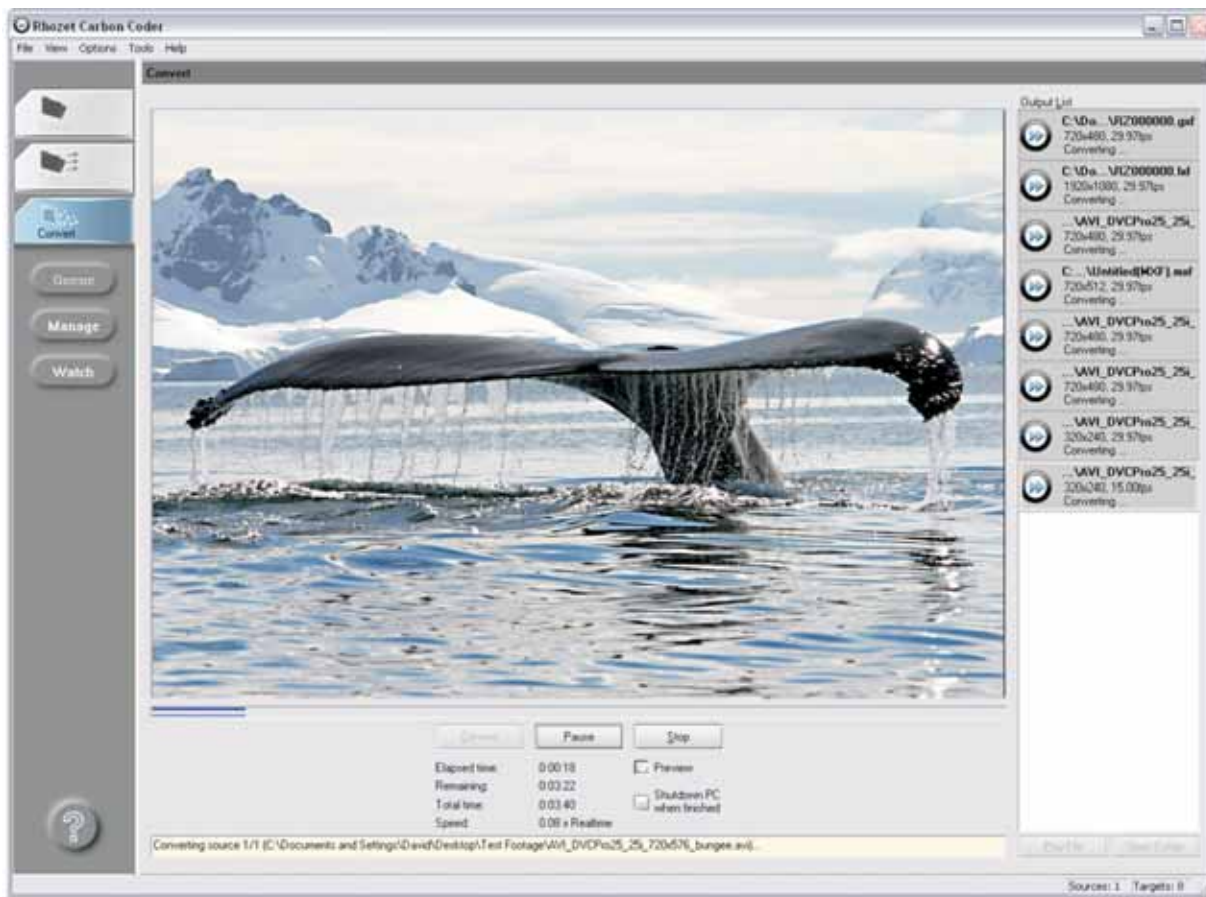
– Ещё шесть лет назад в России не существовало официального представительства компании Harmonic Inc., а сейчас чётко функционируют два офиса. Расскажите историю освоения российского рынка компанией Harmonic Inc.

– В данном случае я говорю просто о валовых цифрах, полученных не так, как происходят подсчёты рентабельности на американской фондовой бирже, а в абсолютных цифрах.

Вот, наверное, и всё, – начали мы с компании уровня «НТВ Плюс», которая собственно была одним из первых наших значительных успехов, возможностью заявить о себе. Вы же знаете, как работает такая реклама – достаточно, чтобы кто-то из таких достойных клиентов купил ваше оборудование, и продажи начинают идти активно.

– И как дальше развивался бизнес?

– В это время я был один, – один занимался всем: продажами, предпродажной подготовкой, выставками, настройкой и др. Разве что кабели не тянул, – это делали интеграторы, партнёры. Соответственно, когда дела пошли хорошо, в 2007 году я уже мог позволить себе взять ещё одного человека, у меня появился коллега – присейл-инженер, который занимается предпродажной технической подготовкой и вопросами сервиса. В тот период



спасало то, что оборудование Harmonic Inc. всегда было весьма и весьма надёжным; если бы число отказов превысило бы хотя бы 2-3%, – я бы просто один не справился. Вы представляете, я один, – один на весь СНГ. К счастью, основной бизнес у нас сосредоточен в Москве. Здесь – не Америка, где нужно ездить по всем регионам, – я ездил, в основном, по столичным городам: Москва, Питер, Новосибирск, может быть, Киев. В целом, мне есть чем гордиться.

– Насколько нам известно, несмотря на кризис 2009 года, последующий 2010 год был для компании очень успешным. А каковы показатели первого квартала 2011 года, и будет ли он на ваш взгляд, столь же удачным?

– У нас кризис начался летом 2008 года, как и в Америке, – и четвертый квартал 2008 года я закончил с минусом (самый катастрофический момент за всю мою жизнь), т.е. произошла отмена заказов почти на 2 млн. долларов, так как очень многие наши заказчики зависели от американских денег. 2009 год начался с того, что мы считали – вытянем ли мы хотя бы 5 млн. долларов. Но в общем 2009 год мы закрыли гораздо лучше, чем ожидали, но всё равно не так хорошо как могло бы быть, – поскольку он был отягощён тем, что произошла покупка компании Scopus. Не-

смотря на то, что процесс этот прошёл более-менее безболезненно, всё равно слияние – это какая-то нестабильность, и оно тоже сказалось. По простым расчётам, – от покупки ожидали почему-то, что 1+1 будет 2. Мы продавали на 100 долларов, Scopus на 100 долларов, значит, вместе мы могли бы продавать на 200, но, к сожалению, так никогда не бывает, это экономический закон. Мы на свои 100 долларов оборудование продали, – не увеличили, но и не ухудшили общую ситуацию; Scopus на свои 100 долларов не продал в силу объективных и субъективных причин. Но, в целом, год прошёл нормально. 2010 год мы встречали со сдержанным оптимизмом, а он превзошёл наши ожидания. Показатели первого квартала 2011 года – хорошие. Будет ли он столь удачным? Мы каждый год закрывали с увеличением, – так что надеюсь, что да.

– И в заключение хотелось бы поинтересоваться, какое из достижений компании вы лично считаете наиболее значительным?

– Мне очень сложно выделить что-то одно. Мы начали «с нуля» и достигли очень хороших результатов, на мой взгляд. Понимаете, когда я только приходил в 2005 году, у меня была задача, поскольку я был более близок к рынку спутникового теле-

видения ещё с самого начала работы, – «взять» весь этот рынок. И, наконец-то, в прошлом году эту задачу я выполнил. Доля рынка компании Harmonic Inc. по крупным спутниковым операторам составляет 100%, т.е. все спутниковые проекты в России сделаны на нашем оборудовании. Это очень хорошее достижение. На кабельном рынке мы тоже достаточно уверенно присутствуем, на рынке IP TV тоже. Мне не хотелось бы хвастаться или принижать наших конкурентов, но наше присутствие на рынке спутникового TV – это факт, который никто опровергнуть не может, особенно, если речь идёт про компании уровня ТРИКОЛОР, НТВ Плюс, РАДУГА, КОНТИНЕНТ ТВ, РИКОР ТВ. Платформа HD, платформа DV – это всё наши проекты. И каждый заказчик – это и есть предмет нашей гордости.

Спецкор Юлия БЕЛАЯ

harmonic

Московский филиал
Harmonic Inc.
123308, г. Москва,
ул. Демьяна Бедного, д. 24
8 (495) 926 4608
e-mail: Boudimir.Serditykh@-
harmonicinc.com
www.harmonicinc.com



IPTV: ДОСТАВКА В КАЖДЫЙ ДОМ!

Цифровое телевидение (IPTV) сделало гигантский шаг вперёд по сравнению с традиционным аналоговым телевидением. Основным достоинством IPTV является высокое цифровое качество изображения и звука. Чтобы воспользоваться этими достоинствами, необходимо современное и качественное пользовательское оборудование – ТВ-декодеры Set-Top-Box Amino.

sota
online
www.bluekey.ru



STB AmiNet 140

Декoder STB AmiNet 140 – новейшая разработка компании Amino (Великобритания). 100% цифровой декодер AmiNet 140 оснащён новейшим процессором, который позволяет использовать возможности современных LCD панелей и плазменных телевизоров на 100%. С помощью декодера AmiNet 140 Вы сможете наслаждаться цифровым телевидением высокого разрешения HDTV уже сегодня. Телевидение высокой чёткости HDTV – это сочетание сверхреалистичного изображения и живого звука в формате Dolby Digital 5.1, значительно превосходящее эффект домашнего кинотеатра. Декoder AmiNet 140 выполнен в элегантном и компактном дизайне.



STB AmiNet 130

Серия цифровых декодеров AmiNet 130 и AmiNet 130 mini предназначена для приёма и декодирования телевидения высокой чёткости HDTV. Декoder AmiNet 130 mini – первый 100% цифровой ТВ-декодер, нацеленный исключительно на HDTV (телевидение высокой чёткости). Уже сегодня каждый может по достоинству оценить основные преимущества декодеров Amino 130 серии: возможность работы с интерактивными приложениями, функции автоматического обновления программного обеспечения, приятный и понятный пользовательский интерфейс. Удобный пульт дистанционного управления позволяет работать одновременно с несколькими устройствами (декодером, телевизором, DVD и т.д.). Декoderы Amino 130 серии предоставляют возможность персонализировать телевидение: включить или отключить субтитры, изменить текущие настройки звука, а также установить ещё ряд индивидуальных настроек.



STB AmiNet 125

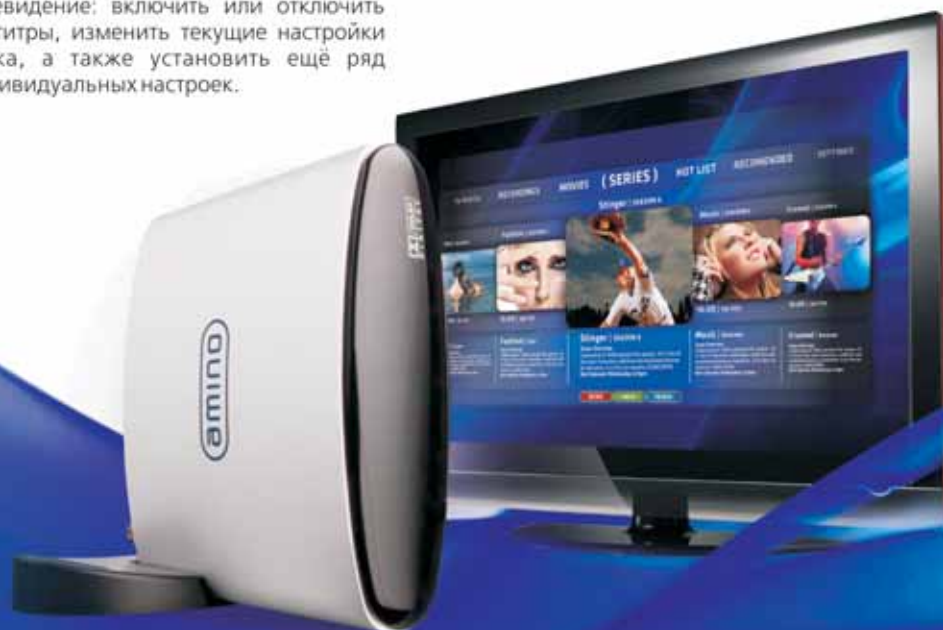
Декoder STB AmiNet 125 – декодер цифрового телевидения с улучшенным чипсетом (DSP процессором), применяемый для IPTV (MPEG2/MPEG4) и «видео по запросу» (Video on Demand, VOD). Декoder STB AmiNet 125 обеспечивает высочайшее качество изображения и звука. Просто подключите телевизионную приставку STB AmiNet 125 к IP-сети и домашнему кинотеатру, после чего весь функционал IPTV станет доступен для Вашего использования. Декoder STB AmiNet 125 является элегантным и мощным решением для организации цифрового IP-телевидения, включая мультикастовое вещание, «видео по запросу» и доступ в интернет.

* Sota-Online – официальный дистрибьютор компании Amino (производитель декодеров для IPTV, Великобритания) в Московском регионе, представляет серию пользовательского оборудования для приёма цифрового телевидения ТВ-декодеры Set-Top-Box Amino.

amino

www.bluekey.ru

Компания Sota-Online
г. Москва, Лужнецкая наб., г. 24
тел.: 8 (495) 755 7762, 786 2858
e-mail: info@sota-online.ru



ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ



Александр Александрович КОШЕЛЕВ

1. Лицензионный договор о предоставлении лицензии ЗАО «Связь инжиниринг» на производство, продажу и обслуживание оборудования Harris в России;
2. Договор о контрактном производстве оборудования Harris на заводе ЗАО «Связь инжиниринг»;
3. Договор на поставку компонентов и комплектующих от Harris в ЗАО «Связь инжиниринг».

Данные соглашения позволяют поэтапно наладить производство самого современного передающего оборудования с требуемой степенью локализации. Такая локализация позволит предложить заказчикам конкурентоспособные цены, сократить сроки поставки оборудования, а также обеспечить более гибкую послепродажную поддержку.

В результате принятия в 2009 году Федеральной целевой программы «Развитие цифрового телерадиовещания в России на 2009-2015 гг.», выдвигающей требования по степени локализации производства оборудования, российские компании начали активный поиск технологических партнёров среди ведущих мировых производителей телепередающего оборудования.

Одним из первых российских предприятий, которое смогло найти такого партнёра, стало ЗАО «Связь инжиниринг», российский разработчик и производитель радиоэлектронного оборудования. Компания провела переговоры с рядом зарубежных производителей на предмет локализации производства их оборудования с глубиной 50-70%. В результате этой работы, партнёром ЗАО «Связь инжиниринг» стала американская компания Harris Corporation – мировой лидер по производству теле- и радиопередающего оборудования, владеющая 25% и 35% мирового рынка соответственно, и поставляющая свою продукцию в более чем 150 стран мира.

В течение 2010 года между СИ и Харрис было заключено 3 соглашения о сотрудничестве:

1. Лицензионный договор о предоставлении лицензии ЗАО «Связь инжиниринг» на производство, продажу и обслуживание оборудования Harris в России;

2. Договор о контрактном производстве оборудования Harris на заводе ЗАО «Связь инжиниринг»;

3. Договор на поставку компонентов и комплектующих от Harris в ЗАО «Связь инжиниринг».



Мы рады в такое важное для российской вещательной индустрии время вступить в сотрудничество с мировым лидером по производству оборудования для теле- и радиовещания, – говорит генеральный директор ЗАО «Связь инжиниринг» Александр Кошелев. – Производство данных передатчиков в России будет способствовать плавному повсеместному переходу с аналогового вещания на цифровое, и позволит внедрить наиболее современное

на сегодняшний день технологии вещания на российском рынке. В настоящее время на заводе ЗАО «Связь инжиниринг» завершились работы по организации производственно-технологического цикла по производству цифровых телепередатчиков. Сотрудничество предполагает также совместные разработки и внедрение новых поколений передающих устройств, для их продвижения в том числе и на российском рынке. «Мы рады началу работы с ЗАО «Связь инжиниринг» в рамках поддержки перехода Российской Федерации на цифровое вещание» – сообщил Ричард Скотт, старший вице-президент по международному сбыту и об-

ЗАО «Связь инжиниринг»

ЗАО «Связь инжиниринг» – российский разработчик и производитель радиоэлектронного и электротехнического оборудования для сотовой и фиксированной связи, энергетики, нефтегазовой, оборонной, железнодорожной отраслей и ЖКХ.

Предприятие было основано в 1997 году на базе ряда отделов Радиотехнического института им. Минца, ведущего в стране разработчика в области наземных радиолокационных комплексов ПРО. Производство располагается на новом заводе полного технологического цикла, построенном в 2006г. в Москве, в районе Царицыно, на котором работает более 700 сотрудников. Компания активно ведёт собственные разработки в области радиоэлектроники и электротехники. Имеется собственное конструкторское бюро – составом более 60 инженеров, а также современная лабораторная и испытательная база. Дополнительная информация о компании доступна на сайте www.sipower.ru

«Harris Corporation»

Harris Corporation – международный производитель и поставщик коммуникационных и информационных технологий для коммерческих и правительственных заказчиков в более чем 150 странах. Штаб-квартира компании находится в г. Мельбурн, штат Флорида. Годовой оборот компании составляет более чем 6 млрд. долл., в компании работает более 16 000 сотрудников, включая около 7000 разработчиков и учёных. Дополнительная информация о компании доступна на сайте www.harris.com.



ЗАО «Связь инжиниринг»
115404, г. Москва,
ул. 6-я Радиальная, д. 9
тел.: 8 (495) 544 2190
факс: 8 (495) 655 7961
e-mail: info@sipower.ru
www.sipower.ru



WWW.SIPOWER.RU



КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:

- современная производственная база полного цикла (80% всех станков моложе пяти лет),
- идеология 100%-го контроля качества продукции на всех этапах производства,
- идеология постоянной производственной оптимизации,
- собственные КБ и современные лабораторная и испытательная базы.

ЗАО «СВЯЗЬ ИНЖИНИРИНГ»

Предприятие создано в 1997 году на базе отделов Радиотехнического института им. академика А.Л. Минца, ведущего в стране разработчика в области наземных радиолокационных комплексов ПРО.

ПРОФИЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

РАЗРАБОТКА И ПРОИЗВОДСТВО:

- источников бесперебойного питания для сотовой и фиксированной связи,
- передающей аппаратуры для телерадиовещания,
- приёмно-передающей аппаратуры военного применения,
- электротехнической аппаратуры для энергетики (НКУ, КСО, КРУ),
- преобразовательной техники для ж/д транспорта,
- климатических шкафов повышенной степени защиты,
- систем мониторинга и управления удалёнными объектами (в т.ч. АСКУЭ и АСУ ТП),
- энергосберегающих светодиодных систем освещения.

Производство располагается на новом заводе, построенном в 2006 году в Москве в районе метро «Царицыно».



ЗАО «Связь инжиниринг»
тел.: 8 (495) 544 2190
факс: 8 (495) 655 7961
e-mail: info@sipower.ru
WWW.SIPOWER.RU



СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ. НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ!

Не секрет, что в России за последнее десятилетие спрос на услуги доступа в Интернет неумолимо растёт, и растёт этот спрос в регионах, в небольших городах, в дачных посёлках, в деревнях, там, где качество предоставляемых услуг «оставляет желать лучшего» или их вовсе нет. Казалось бы вот он «непокорённый рынок». Но провайдеры, охватывая лишь крупные города, не спешат осваивать весь остальной региональный рынок интернет-услуг, организовывать сети скоростного доступа в интернет в отдалённых населённых пунктах. Всеми виной низкая плотность абонентов и высокая стоимость сетевого оборудования, вследствие чего такого рода проект становится нерентабельным, а цена на услуги непривлекательной для потребителя. Как развивающиеся региональные интернет-провайдеры, расширяющие свои сети, так и различного рода сетевые интеграторы, предлагающие IT решения для бизнеса, нуждаются в функциональном, качественном и недорогом сетевом оборудовании – т.е., в первую очередь компании, в большинстве своем относящиеся к сегменту малого и среднего бизнеса.

Относительно недавно на российский рынок сетевого оборудования пришли несколько зарубежных производителей, продукция двух из которых выгодно выделяется на фоне остального оборудования: это **Ubiquiti Networks (США)** и **MikroTik (Латвия)**.

Продукция Ubiquiti Networks будучи популярной во всем мире, придя в Россию, буквально «взорвала» рынок беспроводных сетевых решений сегмента малого и среднего бизнеса. Быстрое распространение и высокую популярность продукции Ubiquiti Networks обеспечила невысокая стоимость беспроводных решений при обширной функциональности, удобном юзабилити и качестве устройств. С приходом Ubiquiti Networks в Россию огромный сегмент рынка сетевых беспроводных решений стал актуальным для малых инвестиций

и экономически привлекательным. Появление беспроводных устройств Ubiquiti дало импульс к развитию малого предпринимательства в регионах нашей страны и минимизацию затрат на реализацию малых IT-проектов крупными компаниями-интеграторами.



MikroTik – торговая марка латвийской компании Mikrotik Ltd, производящей компьютерное сетевое оборудование и ПО. Флагманским продуктом MikroTik можно считать операционную систему для обработки сетевого трафика и мониторинга сети, которая при очень скромной стоимости позволила «превратить» компьютер в хороший маршрутизатор. Конечно же данная ОС предназначена в первую очередь для управления аппаратной платформой MikroTik RouterBOARD, но латвийские разработчики предусмотрели и другие варианты ее использования, что сделало использование продукции MikroTik очень выгодным для организации малых и средних сетевых проектов.

Благодаря низкой стоимости, простоте установки и эффективности, сетевые и беспроводные решения Ubiquiti Networks и MikroTik имеют широкий спектр

применения: от домашнего использования частными лицами, нужд компаний и государственных учреждений, до сложных сетевых задач маршрутизации провайдерского класса. Компания «Объединённые Технологии Связи» (ОТС), занимающаяся поставками сетевых програм-



многих и аппаратных решений для малого и среднего бизнеса, – одна из первых систематизировала и предложила российскому рынку удивительно недорогие, надёжные, простые и удобные в использовании беспроводные и сетевые решения Ubiquiti Networks и MikroTik для:

- решения проблемы последней мили,
- построения внешних, внутренних и корпоративных WiFi сетей,
- организации беспроводных каналов связи «точка-точка»,
- решения задач связи в системной интеграции,
- собственных нужд предприятий,

- задач абонентского доступа к беспроводной сети (удалённое подключение).

Официальный дистрибьютер Ubiquiti Networks и партнёр MikroTik в России – компания «Объединённые Технологии Связи» предлагает организациям и частным лицам полный перечень оборудования и широкий спектр сервис-услуг:

- техническая и информационная поддержка,
- транспортная логистика,
- гарантийные обязательства,
- индивидуальный подход к каждой задаче и помощь в выборе оптимального решения,
- лояльный подход при решении неоднозначных задач: возможность подбора оборудования через тестирование в реалиях сетевой задачи,
- работа на всей территории РФ и СНГ.

Нашими клиентами являются компании-интеграторы, крупные и средние провайдеры, государственные и муниципальные учреждения, коммерческие предприятия и частные лица. Удивительно низкая цена, надёжность и простота эксплуатации делают решения компании «Объединённые Технологии Связи» выгодными, привлекательными для бизнеса и доступными даже для частных лиц.

Ознакомьтесь с предложениями можно на сайтах компании: www.o-t-s.ru – интернет-магазин и www.otsltd.ru – сайт компании, решения для бизнеса.

А.В. ПОТАПЕНКО,
генеральный директор



Компания «Объединённые Технологии Связи»
117461, г. Москва,
ул. Херсонская, д. 7, к. 1
тел.: 8 (495) 589 7819, 796 2839
www.otsltd.ru
www.o-t-s.ru

БЕСПРОВОДНОЙ РОУТЕР NetLine Pro

Компания «Азимут», производящая оборудование под торговой маркой Tennex, более 5 лет занимается разработкой и производством оборудования для доступа к спутниковому интернету, предоставляет комплексные услуги по подключению конечных пользователей, а также работает с OEM-проектами в области разработки и производства электроники.

В 2011 году на выставке CSTB компания представила свой ключевой продукт на 2011-2012 годы – беспроводной роутер NetLine Pro.

Роутер в данном случае – достаточно условное название для оригинального, не имеющего в данный момент аналогов, устройства для коллективного подключения пользователей к интернету посредством беспроводного Wi-Fi или проводного Ethernet-соединения. Беспроводной роутер NetLine Pro имеет интерактивный web-интерфейс настройки, меняющийся в зависимости от вида раздаваемого интернета (LTE, GSM, Sat-Internet, LAN и др.).

Если ещё несколько лет назад роутер (беспроводной маршрутизатор) использовался в основном в офисах, а сейчас без этого устройства трудно представить существование обычной семьи, ведь нужно обеспечивать доступ в интернет компьютерам, ноутбукам, планшетам и всей «умной» технике, которой в наших домах становится всё больше и больше.

Давайте представим, что дом, о котором мы говорим, загородный. И выделенной интернет-линии нет вообще или качество интернет-доступа не очень стабильно, – кому не знакома ситуация, когда срочно надо отправить почту, а интернет по каким-то независимым от вас причинам отключили?

В подобных ситуациях используются альтернативные проводные каналы связи – с помощью модема можно подключиться к сотовому оператору, если повезло и есть WiMax-сеть, то к ней; во многих случаях оптимальным вариантом будет спутниковый интернет – достаточно скоростной и относительно недорогой вариант подключения.

И вот тут проблема коллективного доступа встаёт очень остро. Во-первых, роутеры для таких

подключений если и существуют, то только для одной технологии, а для спутникового интернета на широком рынке отсутствуют совсем. Во-вторых, зачастую подключение к беспроводным сетям в таких роутерах сделано по остаточному принципу – есть USB-разъём, в который подключается внешний модем. Это не очень удобно и надёжно, и ещё в большинстве случаев некуда подключить внешнюю антенну, а для загородных домов это зачастую критично. В третьих, производительность этих устройств весьма невелика, и если со входными каналами с невысокой скоростью они как-то справляются, то никакого задела на будущее не остаётся.

Поэтому в нашей компании вызрел и был реализован принципиально другой подход к конструкции роутера. Мы вложили в устройство труд большого количества разработчиков и предлагаем вам в полной мере воспользоваться его технологическими преимуществами. Что



СКОРОСТЬ

В NL Pro использован принципиально иной подход к проектированию аппаратной части. Используется мощный процессор Marvell с ARM-архитектурой и частотой от 1200 до 2000 MHz. Объём оперативной памяти (DDR3) значительно больше, чем устанавливается в 99% бытовых роутеров. Ethernet-порты – гигабитные. Поддерживаемый Wi-Fi стандарт – самый скоростной на сегодняшний день 802.11n (скорость до 450 Mbps).

СТАБИЛЬНОСТЬ И НАДЁЖНОСТЬ

В NL Pro любое соединение можно назначить как входящим,

тивным приложениям даже при закачке большого количества торрентов.

ПОДКЛЮЧЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПЕРИФЕРИИ

Имеются всевозможные интерфейсы для подключения периферии и дисковых накопителей: SATA, eSATA, USB, microSD, что значительно расширяет области применения NL Pro.

НЕ ТОЛЬКО ИНТЕРНЕТ!

Модуль DVB-S2 используется не только для приёма данных, но и для трансляции видеопотока в локальную сеть, что позволяет смотреть десятки ТВ-каналов одновременно на нескольких компьютерах или сетевых плеерах.

ОТКРЫТОСТЬ

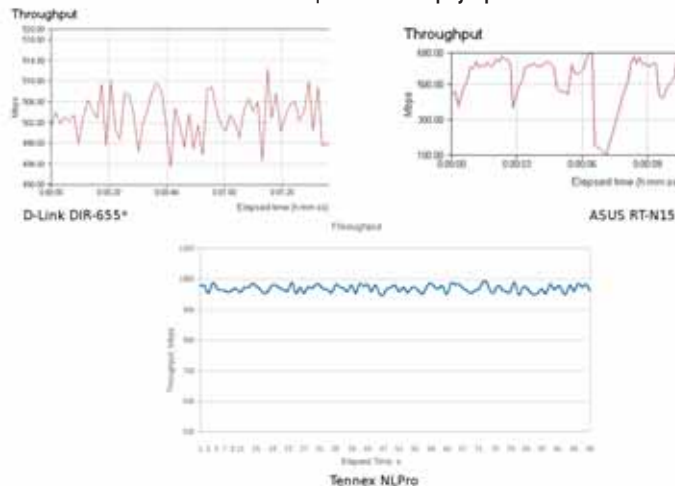
Отдельным проектом является сайт tennex.org, где представлены комплекты для разработчиков и вся инфраструктура для сборки, отладки и тестирования программного и аппаратного обеспечения.

ОРИЕНТАЦИЯ НЕ ТОЛЬКО НА КОНЕЧНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Компания «Азимут» постоянно работает с провайдерами и готова к кастомизации своего оборудования как в сторону увеличения функционала, так и в сторону значительного снижения цены на устройство. Именно модульность, лежащая в основе устройства, позволяет подбирать оптимальные варианты и решать самые сложные задачи.

Все подробности можно узнать на www.tennex.net.

Сравнение пропускной способности Ethernet-интерфейсов NetLine Pro и наиболее мощных бытовых роутеров



*http://www.bitlabs.com/articles/networking/display/dlink-dir655_13.html
 **http://www.bitlabs.com/articles/networking/display/asus-rt-n15_10.html

же отличает это устройство от других бытовых роутеров?

МОДУЛЬНОСТЬ

Все беспроводные интерфейсы реализованы через съёмные модули, которыми могут быть сотовые модемы, Wi-Fi карты, WiMax карты, DVB-S2 и DVB-T тюнеры, GPS-модули и многое другое.

АНТЕННЫ

В устройстве предусмотрено подключение до шести антенн.

так и исходящим (например, одна и та же Wi-Fi карта может являться и подключением к интернету, и она же может раздавать интернет-доступ на несколько устройств в локальной сети). Можно организовать резервные каналы и балансировку нагрузки по нескольким исходящим каналам. По умолчанию включён шейпинг трафика, который позволит плавно работать интерак-



Компания «Азимут»
 115093, Россия, г. Москва,
 ул. Павловская, д. 6
 тел.: 8 (495) 978 7071
www.tennex.net



www.plustelecom.ru

ПОЛНЫЙ СПЕКТР УСЛУГ В СФЕРЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ на территории Москвы и Московской области

Собственная опорная ТЕЛЕФОННАЯ СЕТЬ, СЕТЬ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ, СЕТЬ ИНТЕРНЕТ, организованные на базе волоконно-оптических каналов связи, квалифицированные сотрудники, лицензионное оборудование позволяют компании предоставлять широкий перечень услуг связи.

Основным направлением деятельности компании является обеспечение комплексными услугами бизнес-центров, торговых центров, гостиниц и логистических комплексов.

ИНТЕРНЕТ ПОДКЛЮЧЕНИЕ:

- коммутуруемый доступ по телефонным линиям ГТС с пропускной способностью до 56 Кбит/сек;
- коммутуруемый доступ по линиям ISDN с пропускной способностью до 128 Кбит/сек:
 - повременный доступ в сеть Интернет по линиям ISDN,
 - постоянный доступ в сеть Интернет без ограничения объема передаваемого трафика,
 - постоянный выделенный доступ в сеть Интернет с учётом передаваемого трафика (загрузки канала),
 - постоянный выделенный доступ в сеть Интернет на скорости от 64 Кбит/сек и выше, без ограничения объема трафика или по фактической загрузке;
- доступ по выделенным Ethernet-каналам с пропускной способностью до 1 Гбит/сек:
 - без абонентской платы за физический канал,
 - высокая пропускная способность канала (до 1 Гбит/сек),
 - «виртуальный канал» (VLAN) внутри локальной сети компании до оборудования доступа в Интернет, исключающий возможность атак (используя особенности работы стека протоколов TCP/IP в локальной сети) каждому корпоративному клиенту.

ТЕЛЕФОНИЯ И ТЕЛЕФОННАЯ СВЯЗЬ:

- подключения московских номеров, в т.ч. многоканальных:
 - по «классической меди» (в помещение заказчика заводится требуемое количество медных пар),
 - по технологиям ADSL потоком PRI (E1),
 - используя сети передачи IP-трафика.

IP ТЕЛЕВИДЕНИЕ:

- Video on Demand,
- TVoIP (телевидение по протоколу IP или IP-телевидение),
- Time Shifted TV,
- Network Personal Video Recorder (NPVR),
- Electronic Program Guide, (EPG),
- Near Video On Demand, (NVOD, nVOD, n-VOD).

АРЕНДА КАНАЛОВ СВЯЗИ:

- аренда прямых оптических волокон связи,
- проектирование и строительство телекоммуникационных вводов и телефонной канализации,
- проектирование, строительство и обслуживание структурированных кабельных сетей,
- проектирование и строительство волоконно-оптических линий связи,
- обслуживание локальных сетей и компьютерной техники,
- предоставление временной связи на строительной площадке.

* Партнёрами компании являются ОАО «МГТС», ЗАО «СЦС Совинтел», ГУП «Москоллектор», ОАО «Ростелеком», ОАО «РЖД» и др.

ООО «Плюс Телеком» ☎ 109559, г. Москва, ул. Марьяинский Парк, д. 33, оф. 47
тел.: 8 (495) 783 9293 ☎ факс: 8 (495) 783 9297 ☎ e-mail: info@plustelecom.ru



Бизнес-центр «ДИАПАЗОН»
(г.Москва, 1-й Волоколамский пр., д. 10)



Бизнес-центр «СТАНИСЛАВСКИЙ»
(г.Москва, ул. Станиславского, д. 21)



Бизнес-центр «КРУГОЗОР»
(г.Москва, ул. Обручева, д. 30/1)



Бизнес-центр «ЛУЧ»
(г.Москва, ул. Б.Пироговская, д. 27)



Бизнес-центр «ГАММА»
(г.Москва, Гамсоновский пер., д. 5/15)



Бизнес-центр «ЛЕФОРТ»
(г.Москва, ул. Электrozаводская, д. 27)

ПРАВИЛА СОЗДАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО CALL-ЦЕНТРА. ОПЫТ ХОЛДИНГА «АВТО-СТАРТ»

Организация собственного call-центра – вопрос актуальный для многих отраслей – финансовый сектор, интернет-магазины, транспортные компании, а также медицинские и госучреждения. Call-центр даёт существенно больше для бизнеса, чем обычная АТС и позволяет расширить каналы продаж и обеспечить торговые и сервисные процессы компаний.

При создании call-центра стоит обратить внимание на опыт коллег.

Несколько лет назад перед Департаментом по продажам автомобилей с пробегом холдинга «Авто-Старт» встал вопрос – как обеспечить нужный уровень продаж, снизив издержки и при этом сохранив качество услуг. К слову, ежемесячный объём продаж департамента составлял более 500 автомобилей с пробегом из 1000 представленных, а главным конкурентным преимуществом были скорость продаж и предоставление полного комплекса услуг.

Одним из критериев выбора подрядчика были требования к программному обеспечению – удобство работы, гибкость и надёжность основы для экономического роста и интеграции.

На первой из трёх площадок компании «Авто-Старт» аппаратно-программный комплекс INFRA Call Center был введён в эксплуатацию ещё в 2007 году. А в 2010 году в связи с ростом бизнеса и необходимостью увеличения торговых площадок, объединённых единым call-центром, а также ростом количества пользователей системы и расширения функционала, компания «Авто-Старт» оперативно перешла на более гибкую версию INFRA Call Center 4.0.

Данный переход внёс следующие плюсы в работу call-центра: более гибкую настройку систем; масштабируемость; лёгкое и быстрое добавление новых эффективных функций; построение надёжной отказоустойчивой системы,

не требующее высоких капиталовложений; уменьшение стоимости владения системой за счёт экономии на дополнительном оборудовании; объединение нескольких торговых точек в единую систему и возможность создания удалённых распределённых рабочих мест.

Сегодня в Департаменте продаж автомобилей с пробегом холдинга «Авто-Старт» с помощью INFRA Call Center осуществляется множество задач и функций, включая телемаркетинг, приём и обработку заказов, контроль качества обслуживания клиентов, отчётность и многое другое. В среднем, согласно статистике компании, с помощью call-центра обрабатывается 800-900 входящих и 700-1000 исходящих звонков в день, обеспечиваются единые прозрачные механизмы и стандарты работы с клиентами в автосалонах. За счёт интеграции call-центра с корпоративной ин-

формационной системой по клиентам (CRM) оператор при работе со звонком в специальном окне может видеть историю взаимоотношений с клиентом, вносить новую информацию о нём, которая при следующем телефонном контакте с этим клиентом будет автоматически предоставляться оператору. Call-центр объединяет на данный момент три торговые площадки: автосалоны в Капотне на Дмитровке и в Тёплом стане.

Создание call-центра в холдинге «Авто-Старт» позволило снизить затраты и повысить качество обслуживания клиентов.



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

60 ЛЕТ НА СВЯЗИ

От высотных сооружений связи с космосом до систем коммуникаций глубоко под землёй – таков диапазон работ Государственного специализированного проектного института радио и телевидения. Среди знаковых объектов ГСПИ РТВ – здание телерадиоцентра в Останкино (100 000м²), здания радио и телевизионных центров в Минске (40 000м²), Киеве (500 000м²), и Вильнюсе (470 000м²), тысячи других. 17 апреля 2011 года прославленному институту исполнилось 60 лет!



КОСМИЧЕСКИЕ УСЛУГИ ДЛЯ ТАТАРСТАНА

В конце лета в Набережных Челнах (Татарстан) намечено открыть Центр космических услуг, договорённость об этом достигнута между руководством города и ОАО НПО «РЕКОД». Суть проекта в том, что в городе должна быть создана «реально-виртуальная структура жизни» муниципалитета на основе космических технологий. Они включают в себя мониторинг транспортных средств, контроль уровня воды, составление геопланов в формате 3D. Однако челнинцы уже знакомы с высокими технологиями – ОАО «Челныводоканал» и «НЧТК» применяют навигационные системы, а на Нижнекамской ГЭС размещены датчики высокоточной навигации, с помощью которых определяется прочность конструкции и колебания уровня воды.

ЦИФРОВОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ ДЛЯ КАМЧАТКИ

На Камчатке сегодня начали вещание 10 цифровых передатчиков, которые работают в диапазоне первого мультиплекса цифрового телевидения. Система объединила восемь телевизионных и три радиоканала: «1-й канал», «Россия», «Россия-2», «Россия-24», «5-й канал», НТВ, «Культура», «Карусель», «Радио Россия», «Маяк» и «Вести-ФМ». Реализация проекта началась в прошлом году, стоимость инвестиционного пакета составила 50 млн. рублей. В общей сложности на Камчатке предстоит установить 65 цифровых передатчиков, установка которых завершится в 2013г. В целом цифровизация Камчатки обойдётся РТРС ещё в 250-300 млн. рублей.

ИТОГИ РАБОТЫ АКТР В 2010 ГОДУ, НОВЫЕ ЗАДАЧИ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КАБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НА БЛИЖАЙШЕЕ БУДУЩЕЕ

Роль АКТР и личный вклад Юрия Игоревича ПРИПАЧКИНА, президента ассоциации, в развитие отрасли связи и формирование грамотной современной системы отношений между участниками рынка, трудно переоценить. Профессиональному сообществу хорошо известно и об информационной открытости АКТР. Поэтому сегодня журнал ТОЧКА ОПОРЫ знакомит своих читателей с итогами работы ассоциации в 2010 году. Конечно, в этом номере мы приводим не весь текст предоставленного доклада Юрия Игоревича, а только некоторые, на наш взгляд, ценные отрывки, цитаты и высказывания.



«В России по разным оценкам 42-44 млн. домохозяйств. Более 40% российских домохозяйств подключено сегодня к сетям кабельного ТВ.

К концу 2010 года число пользователей платного ТВ (без учёта абонентов систем коллективного приёма телевидения и подписчиков пакетов, содержащих только бесплатные каналы) достигло 20,5 млн. Доходы операторов от услуг платного ТВ составили в 2010г. 33 млрд. рублей. При этом на протяжении всего года этот рынок в России демонстрировал динамичный рост. Российский рынок кабельного телевидения в 2010г. вырос на 17%. В ряде крупных городов, например, в Москве, уровень проникновения услуг платного ТВ достиг 98%, – впрочем, это не мешает столичным операторам продолжать подключать новых абонентов.

Что касается распределения абонентов по операторам и раз-

личным технологическим платформам, то две трети всех российских абонентов платного ТВ сегодня смотрят кабельное ТВ, а одна треть – спутниковое ТВ. Пользователей услуг IPTV в России около полумиллиона, в основном, в Москве и на Дальнем Востоке. Ещё меньше абонентов у он-лайн и у мобильного ТВ.

По данным Ассоциации кабельного телевидения сейчас около 15-16 млн. контрактов находятся у членов Ассоциации, что составляет примерно треть рынка. Мы рассчитываем, что к 2015 году кабельное телевидение будет обслуживать более половины абонентов в стране.

Сегодня АКТР стала общественной отраслевой площадкой, а не инструментом лоббирования одной-двух крупных сетей. Было время, когда проблемы, волнующие крупные сети, во многом опережали развитие рынка. Сегодня ситуация изменилась. Малые операторы «подтянулись», и проблемы у всех одни.

Задача АКТР как общественной организации в первую очередь заключается в том, чтобы совместно с законодателями и органами власти работать над изменением законодательства таким образом, чтобы оно в максимально возможной степени отражало сформировавшуюся в отрасли новую систему отношений между участниками рынка: правообладателями, вещателями, рекламодателями, агрегаторами контента, сервис-провайдерами, операторами связи, абонентами. Нельзя вкладывать деньги в бизнес при необеспеченности законодательного процесса.»

АКТР – за комплексное решение проблем законодательства

«Всё ещё существует правовая неопределённость положе-

ния кабельных компаний, предоставляющих населению, помимо услуг связи для целей телерадиовещания, услуги платного телевидения. Эта неопределённость порождает, с одной стороны, попытки госорганов «отнести» все услуги кабельной компании к услугам связи, что выражается в принуждении операторов к заключению фиктивных договоров оказания услуг связи с вещателями в случаях, когда услуги связи вещателю фактически не предоставляются, а отношения с ним урегулированы лицензионным договором. С другой стороны, позиция гос. органов игнорируется обществами по коллективному управлению авторскими правами, предъявляющими требования о выплате авторского вознаграждения к кабельным компаниям, как к вещателям, а не как к операторам связи.

По-прежнему в законодательстве сохраняется различный подход к регулированию деятельности спутниковых и кабельных компаний, несмотря на однородность этой деятельности. Этот подход прослеживается и в поправках к федеральному закону о СМИ, находящихся сейчас на рассмотрении Государственной Думы РФ.»

«Намерения и у Министерства связи, и у Роскомнадзора совершенно очевидные: ввести новые процедуры лицензирования в кабеле, выдавать некую универсальную лицензию, в которой не упоминались бы частоты совсем. Именно этого мы добивались, работая в рабочих группах. И, наконец-то, внесены предложения по универсальной лицензии, что на наш взгляд очень важно.

Нашим успехом стало то, что мы окончательно согласовали, что такое присоединение. Какое-то время тому назад вдруг появилась новая трактовка термина «присоединение», когда под ним стали понимать любое взаимодействие между операторами связи. Нам удалось объяснить, что услуга присоединения возникает только в случае физического контакта сети. То есть у операторов связи не возникает услуга присоединения, если мы получаем сигнал, например, от РТРС по эфиру или со спутника; но такая услуга возникает, если мы устанавливаем своё оборудование в зданиях РТРС и получаем сигнал через какие-либо физические интерфейсы.»

«АКТР продолжает сложную целенаправленную работу по законодательному обеспечению взаимоотношений в цепочке участников рынка: «абонент – оператор связи – агрегатор контента – сервис-провайдер – вещатель – правообладатель – рекламодатель». Мы считаем, что существующие модели функционирования рынка должны быть законодательно описаны.»

«Практика применения норм существующего законодательства для регулирования деятельности агрегаторов платного телевидения, выявила значительное число проблем, существенно сдерживающих развитие этой важной для общества отрасли. Аналогичная неурегулированная ситуация складывается и в Интернете. Фактически деятельность компаний, предоставляющих абонентам услуги платного телевидения по кабельным сетям или сетям передачи данных, сегодня искусственно выведена за рамки правового поля.



Отрасли законодательства, которые должны регулировать деятельность рынка телерадиовещания – о средствах массовой информации, об интеллектуальной собственности и законодательство в области связи – в нашей стране развиваются независимо, формируя самостоятельный невзаимосвязанный понятийный аппарат, без учёта фактически складывающихся на рынке отношений между субъектами. Эта тенденция прослеживается и в новейшем законодательстве – при подготовке проектов изменений в законы о средствах массовой информации, о связи и в часть 4 Гражданского кодекса РФ, подзаконные нормативные правовые акты. АКТР активно и совместно работает с Министерством связи и массовых коммуникаций над подготовкой изменений в законодательство о связи, но нам сложно доводить свою точку зрения до как бы «непрофильных» министерств – Минюста, Минкультуры и т.д.

Указанное обстоятельство, на наш взгляд, является системной проблемой отрасли и представляет собой серьёзное препятствие для реализации государственной программы перехода страны на цифровое вещание. Скорейшее решение проблемы возможно только при активных совместных действиях исполнительной и законодательной ветвей власти в части формирования нормативных правовых актов, обеспечивающих регулирование отношений субъектов деятельности в связи с распространением телеканалов как платного, так и бесплатного телевидения, в том числе по кабельным,

спутниковым и/или цифровым сетям и в Интернете.

Таким образом, необходимо одновременно вносить изменения в 4 часть Гражданского кодекса, закон о связи, закон о СМИ.»

«Следующий блок проблем возникает при трансляции обязательных телерадиоканалов операторами связи. Практически все кабельные компании имеют обращения абонентов, требующих бесплатного предоставления только 8 обязательных телеканалов. Нельзя исключать возможных претензий налоговых органов, как к вещателям, так и к кабельным компаниям, связанных с необходимостью отражения бесплатных услуг по трансляции обязательных телерадиоканалов в составе реализации компаний с соответствующим налогообложением.»

«Идёт работа по координации усилий для выработки решений, позволяющих устранить неоднородность формулировок закона в разграничении бесплатных и платных услуг для абонентов.»

РАО

«Переговоры АКТР с РАО ведутся уже четыре года. Нам до сих пор не могут объяснить, как и сколько должна платить кабельная компания. Теперь, когда определена позиция регулятора, в соответствии с которой вещателем, то есть пользователем объектов авторского права, всегда является телекомпания, то независимо от формы договора с кабельной компанией, очищать права должна именно она, а не кабельщик.

Ещё одной проблемой для операторов связи стало создание

при Правительстве Москвы Городской межведомственной комиссии по контролю за качеством строительства и эксплуатации слаботочных сетей связи в жилом фонде г.Москвы».

«На сегодняшний день нам удаётся держать данный вопрос под контролем и не допускать нарушения прав операторов. Более того, нами поставлен вопрос о формировании новых норм Жилищного кодекса РФ, обеспечивающих операторам обязательных каналов беспрепятственный доступ в жилой фонд.

Сейчас мы думаем о том, чтобы от лица Ассоциации выступить с предложением о создании единого стандарта услуги, т.е. о минимальном наборе услуг каждого оператора. Естественно, речь не идёт о единой оплате этих услуг, исходя из разных экономических условий. Но минимальный набор услуг, на наш взгляд, должен отражать уровень развития индустрии.»

«27 июля 2010г. был принят **Федеральный закон «О внесении изменений в закон «О связи» (№221 ФЗ).**

Основные задачи, которые удалось решить путём принятия поправок в закон «О связи».

1. В 2009г. Указом президента № 715 был утвержден перечень общероссийских обязательных государственных телеканалов и установлен механизм их эфирной и радионной трансляции. При этом в концепции развития телерадиовещания было предусмотрено, что пакет общедоступных каналов должен быть доступен и бесплатен для населения во всех средах трансляции.

Для решения данной задачи законом предусматривается обязанность оператора связи, который осуществляет оказание услуг связи для целей телерадиовещания, на основании договора с абонентом бесплатно транслировать обязательные общедоступные телерадиоканалы. Такие операторы связи названы в законе «операторами общедоступных каналов». Такая обязанность операторов связи является одним из лицензионных условий осуществления деятельности по оказанию услуг связи для целей телерадиовещания и осуществляется на основании договора с абонентом.

2. Законом устанавливаются особенности присоединения и взаимодействия сетей операторов общедоступных телерадиоканалов, а также порядок согласования с вещателем обязательных общедоступных каналов источника сигнала или точки присоединения, выбранной оператором. Право выбора источника сигнала или точки присоединения закононом закреплено за оператором связи. Отказ вещателя на согласование данной точки присоединения источника сигнала возможен только в случае, когда оператор в точке присоединения или источника сигнала не обеспечивает трансляцию сигнала с содержанием, предназначенным для определённой территории. Законом предусматривается, что в случае отказа вещатель обязан указать оператору иные доступные для оператора точки присоединения или источник сигнала. Ответственность за распространение контента всегда несёт вещатель. Данные положения позволяют из-

бежать в будущем давления со стороны телеканалов, подобно тому, что делал Первый канал в течение многих лет!

3. На законодательном уровне закреплены фактически установившиеся отношения между вещателями общероссийских телерадиоканалов и операторами связи, а также исключение возможности предъявления к ним претензий со стороны налоговых органов. Законом предусматривается особый порядок трансляций обязательных общедоступных телерадиоканалов без заключения договоров между вещателями обязательных общедоступных телерадиоканалов и операторами обязательных общедоступных каналов.

4. Законом впервые вводится понятие «трансляция телеканалов и радиоканалов». Данный термин введён в целях чёткого разграничения деятельности операторов связи и вещателей. Оператор связи осуществляет трансляцию телеканалов и радиоканалов, то есть приём и доставку сигнала телерадиоканала или приём и доведение этого сигнала до абонентского устройства. А деятельность вещателей – это распространение телеканала или радиоканала именно как продукции средства массовой информации.

Термин «распространение телепрограмм или телеканалов» теперь исключён по всему тексту закона «О связи». Данный термин будет закреплён в законе «О СМИ» и касаться только вещателей.

5. Внесены изменения в ст.30 закона «О связи». Раньше для получения лицензии на оказание услуг связи для цели телерадиовещания соискателю лицензии необходимо было предоставлять, в том числе нотариально заверенные копии лицензий на вещание. Указанное требование является трудновыполнимым для операторов многоканального телевидения. В соответствии с принятыми поправками указанное требование теперь касается только лицензии на оказание услуг связи для цели эфирного наземного телерадиовещания.

В работе над внесением изменений в закон АКТР удалось достичь заметного результата. Вместе с тем, есть целый ряд вопросов, которые по тем или иным причинам не нашли решения и остаются проблемными для нашей отрасли. Надо заметить, что принятые поправки накладывают серьёзные обременения только для одного субъекта деятельности – оператора связи. Вещатель в дан-

ном случае никаким образом не участвует в реализации государственной программы.

Сегодня в Минкомсвязи России идёт работа по подготовке изменений в подзаконные акты к закону «О связи»:

– «Правила присоединения и взаимодействия сетей связи для распространения программ телевизионного вещания и радиовещания», утверждённые Постановлением Правительства №760.
– «Перечень лицензионных условий и осуществление деятельности в области оказания соответствующих услуг связи», утверждённый Постановлением Правительства №87.

– «Правила оказания услуг связи для цели телевизионного вещания и радиовещания», утверждённые Постановлением Правительства №785, с учётом Положений и Законов, касающихся трансляции обязательных общедоступных телеканалов и радиоканалов.

АКТР подготовила и подала в Минкомсвязи целый ряд предложений для внесения данных нормативных актов. Сегодня мы можем говорить о том, что 99% наших предложений министерством принято. Впереди сложный процесс согласования документов в смежных министерствах и ведомствах. Представители АКТР будут последовательно отстаивать наши предложения на всех этапах согласования.»

«К мнению АКТР прислушиваются и законодатели, и регуляторы. Все нормотворческие мероприятия проходят при участии АКТР.

АКТР – ведущая организация по подготовке изменений в правила оказания услуг связи в целях телерадиовещания. Работа АКТР в этой области отмечена благодарностями министра связи.

Совместно с регулятором АКТР выводит отрасль в русло нормальной законной деятельности. В этом процессе участвуют на равных все члены Ассоциации: от крупнейших компаний отрасли, до небольших кабельных операторов. Сегодня каждый оператор вправе сделать выбор: либо иметь возможность, используя ресурсы АКТР, влиять на ситуацию, помогать в решении общих проблем, либо остаться в стороне и решать свои проблемы самостоятельно.»

«Вопросы, требующие решения:

• Процедура и техническая реализация трансляции обязательных общедоступных каналов в

связи с принятием Федерального закона № 221-ФЗ от 27.07.2010

• О внесении изменений в Федеральный закон «О связи». Вопросы получения разрешительной документации, необходимой для трансляции обязательных общедоступных каналов, а также взаимодействия с организациями – правообладателями обязательных общедоступных каналов.

• Вопросы и проблемы взаимодействия кабельных вещателей с Российским Авторским Обществом.

• Проблемы лицензирования деятельности по осуществлению телевизионного кабельного вещания.

• Правовые вопросы взаимодействия операторов связи и вещателей.

• Вопросы практического применения Федерального закона РФ № 152-ФЗ от 27.07.2006 «О персональных данных» и процедуры обработки персональных данных.

• Вопросы реализации Федеральной целевой программы «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009-2015 годы», а также перехода от аналогового к цифровому телевидению.

• Вопросы необходимости заключения оператором связи договоров присоединения сетей связи при фактическом отсутствии точек присоединения.»

Кабельная отрасль как значимая составляющая экономического пространства России

«Россия подошла к пониманию конечности радиочастот, поэтому щедрость в виде большого количества аналоговых телеканалов, которая сдерживает развитие других технологий, заканчивается. В основе цифровизации телерадиовещания лежит стремление сохранить эфирное пространство для внедрения других технологий, в первую очередь беспроводного интернет-доступа. Эфирному телевидению остается уйти либо в «цифру», либо в кабель и спутник. С учётом климатических и географических особенностей единого решения не существует. Главное, что получит абонент, – возможность выбора технологии.

Кабельные операторы должны стать авангардом цифровизации российского эфирного телевидения: инфраструктура кабельного телевидения соответствует всем технологическим запросам и может быть успешно использована для перехода к массовому цифровому вещанию.»

«Важно отметить то, что необходимым условием для реализации программы цифровизации является равноценное обременение и операторов связи, и вещателей. Обременение вещателя должно заключаться в обеспечении доставки сигнала до передающих средств оператора или его наличия в эфире на всей территории страны, а обременение оператора связи – в обязанности транслировать сигналы телеканалов первого мультиплекса по собственной сети.

Если участники рынка не будут внедрять этот принцип в свою работу, то после введения обязанности по распространению пакета обязательных телеканалов, часть населения страны будет лишена возможности просмотра не только обязательных телеканалов, но и телевидения вообще, поскольку мелкие кабельные операторы в некоторых регионах не смогут организовать прокладку кабеля или радиорелейных устройств до точек, указанных вещателями, и просто прекратят деятельность. В конечном итоге доведение обязательных общедоступных телеканалов до населения этих районов всё равно придётся решать либо за счёт государства, либо – вещателей.»

«Сегодня много говорят о внедрении цифры вообще, но не говорят об экономике её эксплуатации. Хоть это главное. Чем быстрее эфирное телевидение перейдёт на цифру, тем выгоднее кабельным операторам, потому что мы имеем возможность сохранить аналог и сохранить абонентскую базу, которая не вся перейдёт на цифру или на эфир. Опыт ряда стран Европы, перешедших на цифру, показывает, что операторы увеличивали свою абонентскую базу в течение трёх месяцев до 25% за счёт сохранения аналогового пакета в сетях. У нас появилась уникальная возможность в получении эксклюзивной услуги на определённой территории и сохранение и развитие абонентской базы, потому что наличие аналогового обязательного пакета в кабельных сетях даёт неоспоримые конкурентные преимущества операторам кабельного телевидения. Никто не обязывает переходить на цифру. Оставьте у себя аналоговый пакет. Лозунг о том, что мы сохраняем социальную аналоговую составляющую, для большинства регионов будет очень эффективен. Эту модель с точки зрения бизнеса можно рекомендовать.»

Кабельная отрасль на сегодняшний день является значимой составляющей всего экономического пространства Российской Федерации. И поэтому мы должны подходить к нашим текущим решениям и к нашему будущему исходя из долгосрочности и важности того, что мы делаем для государства, для абонентов и в итоге для нас самих.»

Роль АКТР в условиях консолидации рынка и интеграции услуг

«Рынок будет и дальше консолидироваться. Будут интегрироваться как услуги, так и операторы, поставляющие эти услуги. Изменение технологий, которое мы наблюдаем сейчас, связано с тем, что к абоненту приходит единый «цифровой поток», причём не важно, как он приходит – через кабель, эфир, Интернет, set-to-box цифрового телевидения, через спутниковых или мобильных операторов. Логично предположить, что данная технология требует такого законодательства, которое бы позволяло развивать рынок услуг на его базе. А у нас законодательство опирается на технологии прошлого века, связанные с тем, что каждый вид услуги доводится, грубо говоря, по отдельному проводу.»

«Идёт активный процесс интеграции услуг и интеграции операторов. Сегодня ШПД и кабельное телевидение не просто две стороны одной медали, как мы раньше говорили, это уже единое целое. И бесполезно делить операторов на оказывающих услуги ШПД и кабельного телевидения. Всё интегрируется в единый цифровой поток, который приходит в квартиру. Всё определяют уже не технологии, а законодательное обеспечение. Ближайшие три года будут определены процессом конвергенции, интеграции и законодательным обеспечением всех без исключения операторов.

На рынок телевидения выйдут такие крупные компании, как Ростелеком, ВымпелКом. Не зная всех проблем с законодательным обеспечением этого сегмента рынка, они, как следствие, не просчитывают и всех рисков бизнеса. АКТР говорит сегодня о необходимости объединения усилий и совместного лоббирования общих интересов.

Мы предлагаем комплексную систему изменений в законодательстве, которая нужна в интересах развития всего рынка телекоммуникаций. АКТР, как сосредоточие операторского ресурса, является единственной орга-

низацией, которая ставит вопрос об изменении законодательства в комплексе.

АКТР в условиях консолидации рынка играет важную связующую роль, отражая общие тенденции, общие проблемы, отстаивая интересы всех участников рынка, не только операторов связи, но и владельцев прав, подрядчиков, абонентов. Даже в условиях конкуренции должны быть выработаны чёткие правила игры, единая система координат, в рамках которых может конкурировать услуга.»

Внедрение новых услуг в рамках ФЦП

«Виден бурный рост интерактивных услуг, упрощение работы с абонентами, шагают стремительно форматы HD и 3D. Года через два появится «безочковая» технология просмотра. Переход к технологии 3D, появление продуктов и каналов 3D становятся массовым явлением. Ожидается прорыв в этом направлении.»

«Главное новшество – это персонализация ТВ вещания. Технологии позволяют компоновать цифровой поток, из которого с помощью разных сервисов абонент – конкретное физическое лицо – выбирает и формирует своё личное жизненное пространство. Правильно применяя цифровые технологии, оператор помогает реализации потребностей и созданию комфортного пространства для абонента, делает возможным и понятным использование различных дополнительных услуг. И абонент должен понимать, за что и сколько он должен платить оператору. В течение ближайших года-двух будет прорыв в развитии сервисных систем. Абонент, приходя домой, уже будет иметь сформированную по его предпочтениям интерактивными приставками программу телесмотра на день.»

АКТР – центр консолидации национальных кабельных ассоциаций на евразийском пространстве

«Продолжается работа АКТР по укреплению международного сотрудничества. Идёт процесс налаживания дружеских взаимовыгодных отношений с ассоциациями других стран.

За годы своей деятельности АКТР накопила большой опыт сотрудничества и взаимодействия с национальными кабельными ассоциациями стран СНГ, Балтии, а также ряда других зарубежных стран. Кабельные ассоциации Белоруссии, Украины, Казахстана, Азербайджана и Польши являются ассоциированными членами АКТР.

В декабре 2010 года руководители национальных кабельных ассоциаций Азербайджана, Белоруссии, Грузии, Казахстана, Молдовы, Украины, Латвии, Литвы, Эстонии, Турции и Польши при активном участии АКТР договорились о создании Евразийского профессионального сообщества и подписали соответствующий Меморандум. Интерес к ЕАКТ также проявили коллеги из Китая, Южной Кореи и ряда других стран.»

«Целью создания ЕАКТ является обмен профессиональным опытом в области технологии, ноу-хау, развития бизнеса и совершенствования нормативно-правовой базы.

Посредством выработки общих принципов программной политики участники ЕАКТ намерены содействовать формированию единого информационного пространства государств Европы и Азии.

Евразийская Ассоциация кабельного телевидения открыта для вступления новых членов.»

Организационная работа АКТР

«В этом году члены АКТР смогли продолжить бесплатное обучение на семинарах, проводимых Ассоциацией. В связи с серьёзностью и проблематичностью для операторов темы защиты персональных данных, был проведён второй обучающий семинар «Обеспечение информационной безопасности при обработке персональных данных в информационных системах операторов связи». В его работе приняли участие 22 представителя компаний членов АКТР. По окончании обучения всем участникам были выданы Сертификаты Академии информационных систем, подтверждающие процесс обучения.

При участии АКТР в 2010г. были проведены такие знаковые отраслевые мероприятия как весенняя конференция «Цифровое ТВ и массовые коммуникации в России» (совместно с компанией ComNews) и осенний форум «Инвестиции в цифру» (совместно с компанией «МИД-Экспо»), в которых большинство из вас принимало участие. Всем компаниям-членам АКТР организаторы предоставляли льготные условия для участия. В этом году мы вновь приглашаем Вас принять участие в этих знаковых для отрасли мероприятиях.

Кабельно-спутниковые компании активно участвуют в цифровом процессе, достигли заметных результатов в технических,

организационных и бизнес-проектах. Поэтому логичным продолжением этого процесса стало учреждение и проведение АКТР совместно с нашей членской организацией компанией «МИД-Экспо» Первой Национальной премии в области многоканального цифрового телевидения «Большая цифра».

Первая Национальная Премия «Большая Цифра», подведение итогов которой состоялось 3 февраля 2010 года, показала, насколько значим такой масштабный проект для формирования и развития цивилизованного рынка многоканального цифрового телевидения в России и странах СНГ. Проект объединил ключевых игроков рынка. На соискание первой Национальной Премии «Большая цифра» подали заявки 125 номинантов. Телеаудитория каналов, выдвинутых на зрительское голосование, превышала 50 миллионов человек.

Целью Премии является объединение ведущих игроков рынка многоканального цифрового телевидения, популяризация и продвижение современных технологий, услуг и продуктов для сетей платного ТВ среди операторов и абонентов. Премия проводится при участии Министерства связи и массовых коммуникаций РФ при поддержке Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям и Комитета по телекоммуникациям и СМИ города Москвы. Церемония Национальной премии «Большая цифра» является центральной событием нашей отраслевой выставки CSTB.

Заключение

«Надо понимать, что вопросов много, и что мы ни от кого не дождемся на них тех ответов, на которые рассчитываем. Мы сами должны формировать эти ответы и настойчиво пробовать их в инстанциях, подсаживая, формируя, объясняя, логически доказывая и убеждая чиновников в своей правоте. Позиция кабельщиков ясна, потому что мы внутри сообщества договорились о том, что мы хотим увидеть в конце. Давайте будем биться дальше с единой позицией, иначе не получится. Нам никто не подскажет ответ, никто нас не приведёт за руку в светлое будущее – только сами.»



Подробнее о работе АКТР на www.aktr.ru

ДИСПЕТЧЕРИЗАЦИЯ И УЧЁТ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ. АИИС КУЭ – МОДА ИЛИ ВЕЛЕНИЕ ВРЕМЕНИ?



Ещё сравнительно недавно казалось нормальным, что для проведения измерений человек-оператор должен находиться в месте, где это измерение производится. Огромный штат сотрудников занимался сбором и обработкой измеряемых данных. С появлением электронных средств измерения, современных систем передачи данных и их компьютеризированной обработки ситуация начинает меняться. Так в электросбыте и электропотреблении всё более активно начинают внедряться новый класс автоматизированных систем: АИИС КУЭ – автоматизированные информационно-измерительные системы коммерческого учёта электроэнергии. Суть этих систем состоит в том, что электронные измерительные приборы объединяются в единую сеть. Показания приборов оперативно передаются в диспетчерский центр, где производятся их хранение и обработка. Для связи измерительных приборов с диспетчерским центром могут использоваться самые разнообразные технологии и их комплексы, включая как проводную, так и беспроводную связь. Например, размещённые в одном здании измерители могут подключаться к концентратору при помощи проводной сети, а тот – передавать информацию в диспетчерский центр по радиоканалу (GSM, Wi-Fi и т.п.). Важно, что подобные системы позволяют не только оперативно полу-

чать всю необходимую информацию и сохранять её для последующего анализа, но и управлять электросетями.

Рассмотрим, что может дать применение АИИС КУЭ как для поставщиков, так и для потребителей электроэнергии.

Наиболее очевидна выгода поставщиков электроэнергии от снижения затрат на содержание целого штата контролёров, а также сотрудников, занимающихся выпиской счетов на оплату. Однако это далеко не единственный положительный эффект при использовании АИИС КУЭ. Известно, что при передаче электроэнергии от производителя к потребителю неизбежны потери. Причём, потери определяются не только техническими, но и в значительной степени «коммерческими» причинами: хищениями электроэнергии, несоответствием её оплаты потребителями показаниям счётчиков, задержкой платежей, неоплатой счетов и другими причинами. В некоторых энергетических компаниях доля коммерческих потерь доходит до 50%. Средства АИИС КУЭ позволяют эффективно бороться с коммерческими потерями. В арсенале технических средств АИИС КУЭ есть возможность определения мест несанкционированного отбора электроэнергии, отключения от сети злостных неплательщиков и др. Причём делается это всё дистанционно – с диспетчерского пункта.

Крайне важно, что АИИС КУЭ позволяет создать полноценное диспетчерское управление режимами электроснабжения. Заметим, что речь идёт не только о возможности оперативного контроля, но и о средстве непосредственного воздействия на сложившуюся обстановку. Так, диспетчер имеет возможность индивидуально для каждого пользователя ограничивать потребляемую им мощность. Технические средства АИИС КУЭ позволяют обнаружить повышение или понижение напряжения в электрической сети и защитить оборудование от повреждений. Создание подобной

системы диспетчерского управления позволяет значительно повысить надёжность работы всей системы энергоснабжения.

Использование АИИС КУЭ приносит большую пользу не только поставщикам, но и потребителям электроэнергии. Не случайно один из крупнейших потребителей электроэнергии в нашей стране – ОАО «РЖД» создал и развивает целую сеть автоматизированных систем, относящихся к классу АИИС КУЭ. Здесь, как и для поставщиков электроэнергии, можно выделить два основных направления получаемых преимуществ: повышение надёжности работы и повышение финансовой эффективности энергетического комплекса. Причём это относится к потребителям всех масштабов, от ОАО «РЖД» до владельца квартиры или дома в деревне.



Кроме организации автоматических систем учёта электроэнергии наша компания выполняет электромонтажные работы, поставку электрооборудования, предоставляет услуги промышленного аутсорсинга. Готовые решения мы сочетаем с собственными разработками, основанными на индивидуальном подходе к каждому клиенту. Проектирование раздела автоматизированных систем осуществляется с использованием специализированных компьютерных программ в установленные сроки. Все системы и оборудование разработаны и адаптированы для предприятий ТЭК, крупных и средних промышленных организаций с энергоёмким производством, административных, офисных, жилых зданий, культурно-развлекательных центров. Приме-

нение того или иного оборудования определяется при уточнении конечных требований.

Отдельные части программного-технического комплекса могут интегрироваться друг с другом, как в различных комбинациях, так и с офисным программным обеспечением, предоставляя возможность построения многоступенчатых, территориально-распределённых, проектно-компонруемых систем сбора, передачи и предоставления данных.

Сроки проведения работ по внедрению АИИС КУЭ для промышленных предприятий зависят от сложности и масштабов объекта. Работы по автоматизации и внедрению сопровождаются поставкой и монтажом оборудования, установкой и наладкой программного обеспечения, обучением персонала. Обязательной составляющей процесса ав-

томатизации является тестирование систем и диагностика установленного оборудования.

Разработанная и внедрённая нашей профессиональной бригадой система коммерческого учёта электроэнергии обеспечивает руководство предприятия достоверной, своевременной и высококачественной информацией для принятия правильных бизнес-решений.

Руслан Владимирович КУРБАТОВ,
генеральный директор



Компания «РусСтройИнжиниринг»
121170, г. Москва,
Кутузовский пр-т, д. 36,
стр. 23, оф. 202
тел.: 8 (495) 646 1018
russtroyinzhiring.pf



10-я международная специализированная выставка

13-16
сентября
2011



Пожарная безопасность XXI века

Москва, МВЦ „Крокус Экспо”

Разделы выставки:

- Корпоративные системы и средства пожарной безопасности
- Пожарные и аварийно-спасательные автомобили, летательные аппараты, плавсредства и подвижной состав
- Системы пожарного оповещения и управления эвакуацией
- Установки и модули автоматического пожаротушения, роботизированная техника
- Огнетушители всех типов, пожарное оборудование, инструмент
- Оборудование газо-дымозащитной службы, средства защиты органов дыхания
- Огнетушащие вещества
- Огнезащитные материалы, противопожарные клапаны, двери
- Боевая, специальная защитная и форменная одежда
- Медицинские средства и средства реабилитации
- Страхование

Мероприятия:

- научно-практические конференции, семинары, круглые столы
- презентации участников выставки
- демонстрация в действии средств, систем и изделий по тушению и предотвращению пожаров

Конкурсы:

- «Лучшее техническое решение в области пожарной безопасности»,
- «Лидер продаж продукции пожарно-технического назначения»
- «Лучшие материалы и наглядные пособия по организации обучения населения мерам пожарной безопасности и противопожарной пропаганде»



Генеральный
информационный
спонсор



Главный
информационный
спонсор



Главный
Интернет-спонсор



Региональный
медиа-партнер

Дирекция выставки:

Т/ф : (495) 727-25-98

E-mail: fireexpo@crocus-off.ru

www.fireexpo.ru



XI Международная специализированная выставка
Передовые Технологии Автоматизации
ПТА-2011



21-23 сентября

Москва

ЦВК «Экспоцентр», павильон 3

Тематика выставки:

Автоматизация промышленного предприятия • Бортовые и встраиваемые системы
Автоматизация технологических процессов • Автоматизация зданий
Системная интеграция и консалтинг • Системы пневмо- и гидроавтоматики
Измерительные технологии и метрологическое обеспечение

Приглашаем к участию!

При поддержке:



Организатор:

Экспоцентр

Москва:

Тел.: (495) 234-22-10

E-mail: info@pta-expo.ru

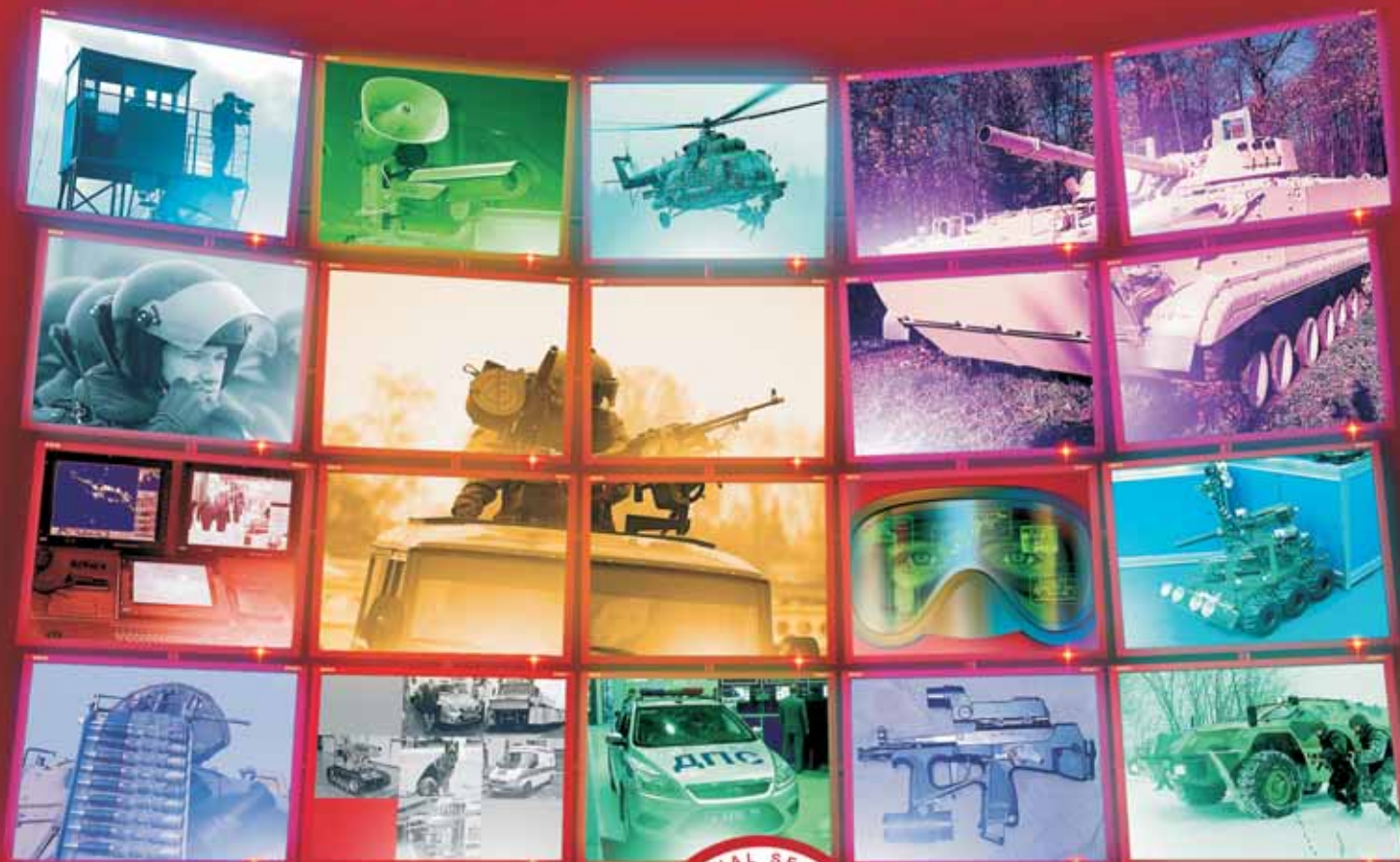
www.pta-expo.ru



Международная сеть
выставок по безопасности

Москва

Всероссийский выставочный центр
25 – 28 октября 2011



INTERPOLITEX



СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

XV
ЮБИЛЕЙНАЯ
Международная выставка
полицейской и военной техники

ОРГАНИЗАТОРЫ ВЫСТАВКИ:

ЭКСПОНЕНТ-КООРДИНАТОР
ОТ МВД РОССИИ:

УСТРОИТЕЛЬ:



Министерство
внутренних дел Российской
Федерации
(МВД России)



Федеральная служба
безопасности
Российской Федерации
(ФСБ России)



Федеральная служба
по военно-техническому
сотрудничеству
(ФСВТС России)



ГУ НПО «СТИС» МВД России
111024, Москва,
ул. Пруд Ключики, 2
e-mail: stis22@yandex.ru



ЗАО «ОВК «БИЗОН»
129223, Москва, а/я 10
Тел./факс: + 7 (495) 937-40-81
e-mail: b95@online.ru
www.interpolitex.ru
www.mvd-expo.ru



Купон-приглашение

Уважаемые дамы и господа!

ЗАО «Экспоцентр» имеет честь пригласить Вас на 20-ю международную выставку «Электро-2011» и 9-ю специализированную выставку «ЭлектроТехноЭкспо-2011»

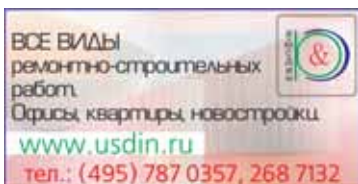
Купон дает право входа после регистрации

Организатор: ЗАО «Экспоцентр»

 **ЭКСПОЦЕНТР**
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

СТРОИТЕЛЬСТВО

- **ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ФУНКЦИИ ЗАКАЗЧИКА,** строительство гражданских и промышленных объектов (495) 600 5808 www.prhold.com
- **ГЕРМЕТИЗАЦИЯ, КРОВЛЯ, АНГАРЫ И СКЛАДЫ, ЧАСТНЫЕ ДОМА, бассейны, ремонт, печи и камины** (495) 702 9319 www.stroyservice-a.com
- **ОБЩЕСТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ,** малозэтажное строительство, реконструкция, ремонт 8 (985) 363 8644 e-mail: gordena@list.ru



ВСЕ ВИДЫ ремонтно-строительных работ. Офисы, квартиры, новостройки. www.usdin.ru тел.: (495) 787 0357, 268 7132

- **ПРОИЗВОДСТВО, ПРОДАЖА, ЛИЗИНГ И АРЕНДА** опалубки. Комплекующие для монолитного строительства (495) 775 1768 www.m-g-k.ru
- **БЕТОН ВСЕХ МАРОК, ЛЮБЫЕ ОБЪЕМЫ** с доставкой по Москве и МО 24 часа. Строим дома, бани 8 (925) 065 0550 – Андрей
- **КРОВЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ЛЕСТНИЦЫ И КОНСТРУКЦИИ** из стекла, строительство домов и коттеджей 8 (916) 140 1411 www.importstroi.ru

- **ОСВЕЩЕНИЕ И ПОДСВЕТКА** – от интерьеров до ландшафтов. Ремонт, отделка помещений «под ключ» 8 (926) 188 5515 www.altersvet.ru
- **МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ,** шатровые конструкции (в т.ч. пирамиды для ДООУ), входные группы, пандусы (495) 958 4371, e-mail: fscompany@mail.ru

ДОМ И САД

- **ФИТОКОНСТРУКТОР ДЛЯ СБОРА пергол,** кусто-держатели, приспособления для сбора облепихи (495) 678 5734, (916) 420 6739

БАННОЕ ДЕЛО

- **ВОЛКОВСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ: ЛУЧШИЙ ПАР** в России! Бани и парные. Строительство. Приглашаем на персональный тест-драйв 8 (916) 673 7325 www.volkovpar.ru
- **ИНФРАКРАСНЫЕ САУНЫ Infraluxe.** В наличии выбор моделей. Сауны по индивидуальным проектам (495) 221 8228 www.infraluxe.ru

ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ

- **ТАКСИ – ПРЕСТИЖ:** водители-профессионалы, пассажирские перевозки, 20 мин. по городу – 260 руб., дост. груз. (495) 500 0050 www.taxi-prestige.ru

ВЫВОЗ МУСОРА

- **ВЫВОЗ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОТХОДОВ, ТБО, грунта, мусора, снега, а/м КАМАЗ, МАЗ, контейнерами 8-20-26 куб.** 8 (903) 223 0105 www.tds-musor.ru

ЭНЕРГЕТИКА

- **ГЕНЕРАТОРЫ. ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ. ИБП.** Мото-помпы, сварочные аппараты, строительная техника (495) 514 9158 www.t-sn.ru
- **ТЕХНИЧЕСКОЕ СОДЕЙСТВИЕ** в сооружении промышленных и энергетических объектов (495) 710 4604, 625 7559



ФИРМА ЛЭМИНГ тел.: 8 (495) 978 8086 www.budotvet.ru
Электромонтаж любой сложности. Ремонт и замена электростоек, щитов, ВРУ. Освещение складов, цехов, торговых павильонов и др. Расценки ниже государственных.



КОМПАНИЯ МГК ЭЛЕКТРОСНАБ
- трансформаторы
- электросчетчики
- энергосберегающая, светотехническая и электротехническая продукция
- электрощитовое оборудование
- сварочное оборудование
- счетчики квартирные для горячей и холодной воды
- кондиционеры
т./ф.: 8 (495) 637 9358 e-mail: mgkelektro@bk.ru www.MGKELEKTRO.ru

КИП и А

- **МЕТЕОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ,** приборы и системы контроля температуры, давления и влажности в промышленности (495) 925 5147 www.elemer.ru

СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ

- **ОХРАННО-ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ,** пожаротушение, видеонаблюдение, контроль доступа, пожарный аудит, проектные работы (495) 644 6408 www.ps-01.ru
- **СОСУДЫ, БАЛЛОНЫ** высокого давления. Проектирование, изготовление, испытание и диагностика (495) 513 4098 www.mashtest.ru
- **КОМПЛЕКСНЫЕ СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ** ОПС, СКУД, видеонаблюдение. Качество, надёжность, низкие цены! (495) 7815250 www.installer-m.ru



ООО «ИНЖСПЕЦСИСТЕМ»
Системы пожарной безопасности
Системы охранной сигнализации
Системы видеонаблюдения
Электроизмерения
• ПРОЕКТИРОВАНИЕ • МОНТАЖ
• НАЛАДКА • РЕМОНТ
тел.: 8 (903) 723 4582
тел./факс: 8 (499) 127 2477
e-mail: ingsistem@mail.ru

ТЕЛЕФОНИЯ. ИТ. АУТСОРСИНГ

- **УСТАНОВКА, ОБСЛУЖИВАНИЕ МИНИ-АТС,** локальные телефонные и интернет-сети 8 (926) 381 5633 – ИП «Кузин»



РЕЛОАД СЕРВИС ТЦ «САВЕЛОВСКИЙ», подъезд 21, пав. Е-7
system failure 8 (916) 532 2082 8 (926) 389 5507 anatoly-aleshin@hotmail.ru
• РЕМОНТ НОУТБУКОВ (любого вида сложности)
• ПРОФИЛАКТИЧЕСКИЕ РАБОТЫ
• СЕРТИФИКАТ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЙКИ
Модернизация, восстановление данных и реанимация жестких дисков, настройка ПО. Широкий ассортимент комплектующих.

НЕДВИЖИМОСТЬ

- **НАЦИОНАЛЬНОЕ БЮРО НЕДВИЖИМОСТИ.** Сдать-снять,купить-продать, обменять, приватизировать. Все районы Москвы и Подмосковья. Мы всегда подберём вам то, что вам нужно. (495) 998 0136/0186, (499) 343 0451

ЗДОРОВЬЕ

- **АППАРАТ «КАМЕРТОН»,** тонометры, глюкометры, ингаляторы, всё для домашней физиотерапии (495) 799 1889 www.portime.ru

ОБУЧЕНИЕ



АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ УМНЫХ, НО ЗАНЯТЫХ!
Новый метод «Matrix» поможет вам малыми усилиями достичь великолепного эффекта – освоить в понятной и доступной форме грамматику английского языка на всех уровнях (начальном, среднем и продвинутом) одновременно. Это то, что мы изучали 7 лет в школе, 3 года в ВУЗе, но так и не научились
Аа Вв Сс
Таким образом, всего за 40 часов вы приведёте свои знания в стройную систему и сможете:
• точно переводить тексты любой сложности • успешно сдавать экзамены, в т.ч. международные • проходить тестирование при приёме на работу • свободно строить любые фразы in English для повседневного общения • быстро ориентироваться в огромном объёме англоязычной информации при работе в Internet • подготовиться для поездки за рубеж
www.english-matrix.ru
Презентация программы – первые полтора часа – **БЕСПЛАТНО!** Приведи друга и получи скидку 10%
Запись на курсы: +7 (926) 475 6389 e-mail: sunny_737@mail.ru

ЭКСПОЦЕНТР ПРИГЛАШАЕТ

«Экспоцентр» – всемирно известная российская выставочная компания, отметившая в 2009 году свое 50-летие и неизменно сохраняющая статус ведущего организатора крупнейших в России, СНГ и Восточной Европе международных отраслевых выставок, а также национальных экспозиций нашей страны на выставках EXPO.

Ежегодно на Центральном выставочном комплексе «Экспоцентр» проводится более 100 международных выставок, которые посещают свыше двух миллионов специалистов, проходит более 600 конгрессов, симпозиумов, конференций.

Общая выставочная площадь ЦВК «Экспоцентр» – 150 тыс. м², в том числе закрытая – 90 тыс. м² и открытая – 60 тыс. м², www.expoctr.ru

ЛЕ ШОУ-2011

17.05.2011 – 19.05.2011
14-я международная выставка кожевенной и меховой промышленности. Одежда из кожи, замши и меха. Женские, мужские и детские коллекции
Павильон №7 (залы 3, 4, 5, 6), Павильон №4
SHOES FROM ITALY'2011

17.05.2011 – 19.05.2011
Выставка обуви и готовых изделий из кожи Павильон № 7 (зал 1)

MEDSOFT'2011
Выставка и конференция по медицинским информационным технологиям 18.05.2011 – 20.05.2011

7-й международный специализированный форум Павильон № 2 (зал 5)

МЕТАЛЛООБРАБОТКА-2011
23.05.2011-27.05.2011
12-я международная специализированная выставка «Оборудование, приборы и инструменты для металлообрабатывающей промышленности»

Павильон № 1, Павильон № 2, Павильон № 5, Павильон № 6, Павильон № 8, Павильон «Форум»

МЕТАЛЛУРГИЯ-ЛИТМАШ-2011
23.05.2011-26.05.2011

Международная выставка машин, оборудования, технологий и продукции металлургической промышленности

Павильон № 3, Павильон № 7, Павильон № 4

ВЫСТАВКИ:

17.05 – 20.05.2011

КОМПЛЕКСНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, международный салон обеспечения безопасности объектов инфраструктуры в потенциально опасных ситуациях на примере крупных событий и спортивно-массовых мероприятий. ВВЦ. ОРГАНИЗАТОРЫ: Министерство РФ по делам ГО, ЧС и ликвидации последствий стихийных бедствий, МВД РФ, Пограничная служба ФСБ РФ, Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству, ФГУП «Рособоронэкспорт». www.isse-russia.ru

06.06 – 08.06.2011

АТОМЭКСПО, Международный форум и выставка предприятий атомной промышленности и смежных отраслей. Центральный выставочный зал «Манеж». ОРГАНИЗАТОР: Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом». www.2011.atomexpo.ru

06.06 – 09.06.2011

ЭЛЕКТРО, 20-я международная выставка и 9-я международная выставка ЭЛЕКТРОТЕХНОЭКСПО. ЭКСПОЦЕНТР. ОРГАНИЗАТОР: ЗАО «Экспоцентр». www.elektro-expo.ru

21.06 – 23.06.2011

НЕФТЬ И ГАЗ/МIOGE, 11-я Московская международная выставка, крупнейшая международная нефтегазовая выставка в России. ЭКСПОЦЕНТР. ОРГАНИЗАТОР: Компания ITE. www.mioge.ru

Август 2011

СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, XIII Международная отраслевая выставка. КРОКУС ЭКСПО. ОРГАНИЗАТОР: Министерство строительного комплекса Московской области. ПРИ ПОДДЕРЖКЕ: Правительства Московской области, Министерства регионального развития РФ. www.moes.ru

13.09 – 16.09.2011

ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ XXI ВЕК, 10-я юбилейная международная специализированная выставка, крупнейшая в России и в государствах-участниках Содружества Независимых Государств. КРОКУС ЭКСПО. ОРГАНИЗАТОР: МВЦ «КРОКУС ЭКСПО». www.fireexpo.ru

21.09 – 23.09.2011

ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ АВТОМАТИЗАЦИИ, ПТА, независимая специализированная выставка в сфере автоматизации и внедрения информационных и компьютерных технологий в промышленную сферу. ЭКСПОЦЕНТР. ОРГАНИЗАТОР: ЗАО «ЭКСПОТРОНИКА». www.pta-expo.ru

11.10 – 13.10.2011

GasSUF, 9-я международная специализированная выставка оборудования и технологий для газораспределения и эффективного использования газа. СОКОЛЬНИКИ ОРГАНИЗАТОР: Компания MVK в составе группы компаний ITE. www.gassuf.ru

17.10 – 20.10. 2011

СИТИБИЛД, 5-я юбилейная международная градостроительная выставка архитектуры, строительства, строительных материалов и технологий. ВВЦ. ОРГАНИЗАТОР: Компания ITE. www.city-build.ru

25.10 – 27.10.2011

КОНТРОЛЬНО-ИЗМЕРИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, международная специализированная выставка, проходящая в рамках 7-й международной выставки измерений и технологий «KIREXPO 2011». КРОКУС ЭКСПО. ОРГАНИЗАТОР: Компания «ФорЭкспо – Выставки и Конференции». www.kirexpo.ru

25.10 – 28.10.2011

ИНТЕРПОЛИТЕХ, 15-я юбилейная международная выставка полицейской и военной техники. ВВЦ. ОРГАНИЗАТОРЫ: МВД РФ, ФС по военно-техническому сотрудничеству, Пограничная служба ФСБ России. www.interpoliteh.ru

08 – 09 ноября, 2011

HI-TECH BUILDING, 10-я международная выставка-форум «Умный дом» эффективных технологий для оснащения зданий. ЭКСПОЦЕНТР. ОРГАНИЗАТОР: ВК «МИДЭКСПО». www.hitechbuilding.ru

29.11 – 02.12.2011

ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ СЕТИ РОССИИ, 14-я международная специализированная выставка. ВВЦ. ОРГАНИЗАТОРЫ: ЗАО «ТВЭСТ». www.expoelectroseti.ru

Уважаемые читатели, приветствуем вас на страницах 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 разработках.

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, безопасности, связи 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 партнеров в Москве, Московской области, в регионах РФ и за рубежом.

Журнал ТОЧКА ОПОРЫ является одним из информационных ресурсов Издательства «Глобус-Стиль». 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 можно получить на сайте www.to-info.ru и по телефонам: 8 (495) 231 2014, 231 2114.

ТОЧКА ОПОРЫ

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

Корреспонденты:

А.Воздвиженская, А.Домнина, В.Карелина,
Т.Куртэкова, Н.Лучкина, Е.Матвеева,
А.Павлюченко, И.Пяткин, Д.Сёмина,
Е.Смирнова, О.Чулахина.

График выпусков:	№ 139	17 июля	
№ 135	17 мая	№ 140	1 августа
№ 136	1 июня	№ 141	17 августа
№ 137	17 июня	№ 142	1 сентября
№ 138	1 июля	№ 143	17 сентября

Свидетельство о регистрации СМИ
ПИ №ФС 77-21259 от 28.06.2005
Учредитель и издатель ООО «Глобус-Стиль»

Адрес редакции:

125130, г. Москва, 6-й Новоподмосковный пер., д. 1
Телефоны для справок: 8 (495) 231 2014/2114,
8 (925) 800 4832, 8 (926) 111 4407
e-mail: 2312114@mail.ru / www.to-info.ru

Редакция не несёт ответственности за достоверность информации, размещённой в рекламных объявлениях. Перепечатка материалов журнала ТОЧКА ОПОРЫ и использование их в любой форме и любым способом возможно только с письменного разрешения редакции.

Порядковый номер журнала: № 134 2011 год.
Номер подписан в печать: 06.05.2011

Отпечатано в ООО «Полиграф Групп»
Тираж 1000 экз. (1-й завод)

БЕЗУМСТВО ИМЕННЫХ КНИГ

РАЗВЕ ЕСТЬ КНИГИ, КОТОРЫЕ НЕ ВПИСЫВАЮТСЯ
В СТАНДАРТНЫЕ ПОЛКИ ДОМАШНИХ БИБЛИОТЕК?
ВЫХОДЯТ ЗА ПРЕДЕЛЫ ОБЫДЕННОГО ПОНИМАНИЯ?



Издательский дом
ГЛОБУС-СТИЛЬ
125130, г. Москва,
6-й Новоподмосковный пер., д. 1
тел.: 8 (495) 231 2014/2114
моб.: 8 (925) 800 4832



Именно такой, несомненно, и должна быть книга книг, которую ценители мудрости веков стремятся обрести, передавая из поколения в поколение. Да, это тот самый вечный жанр – толковый энциклопедический словарь, вне которого нет ни одной культуры в мире. Традиция систематизации и толкования идёт от наскальных петроглифов, древнерусских азбучников, древнеславянских царских книг, тезаурусов. Разумное, доброе, вечное – вот универсальный код многонациональной и многотысячелетней культуры России. Но, увы!, в XVв. родовые и дворянские бархатные книги, ведение которых считалось делом чести каждого человека, истреблены. И это не первая, и не последняя попытка превратить нас в «Иванов, не помнящих родства». Всего пятьдесят лет назад установлены запреты на социологию, рекламу, кибернетику, другие «буржуазные лженауки». Но ни опричники, ни инквизиторы не могут перекодировать Россию на свой лад, вырезать из сознания высшие человеческие ценности, разнообразие взглядов. В каждом из нас неистребима любовь к родному слову, поиску истины и познанию, великим ценностям наших славных предков, забота о грядущем поколении. Разве не является безумством воплотить всё интеллектуальное богатство в одном издании?

Мистика это или не мистика, но в первый же день 2001г. наступившего 3-го тысячелетия отпечатана первая страница **БОЛЬШОГО ТОЛКОВОГО СЛОВАРЯ**. Сейчас, в 2011г., готовится к выпуску 11-е переиздание престижной книги, спрос возрастает.

Готовящееся к выпуску новое дополненное переиздание **БОЛЬШОГО ТОЛКОВОГО СЛОВАРЯ** (250 000 статей и иллюстраций) имеет гросс-формат А3, почти 2 000 страниц, содержит как древнейшие, так и современные слова по самым разным отраслям экономики, науки, культуры. Необычная книга красиво

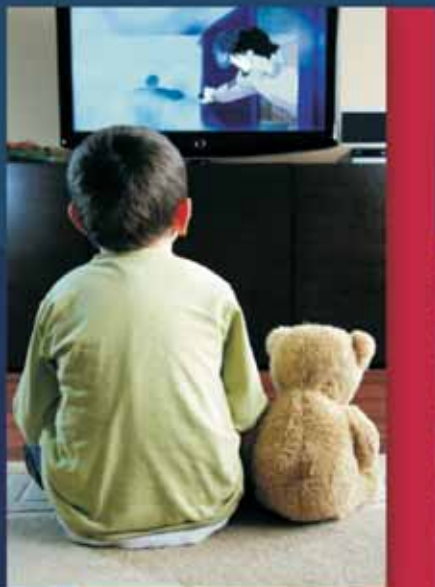
оформлена, весит 10кг и удобна для использования. Каждый день наращивается объём знаний. **БОЛЬШОЙ ТОЛКОВЫЙ СЛОВАРЬ** награждён Золотым и Платиновым Знаками Качества «Всероссийская марка (III тысячелетие). Знак качества XXI века». Отзывы с 2001г. великолепны. Губернатор Московской области Б.В.Громов так и сказал: «Такого чуда я не видел!»

Современные информационные технологии позволяют каждому человеку внести свой вклад в сокровищницу знаний, ведь каждый человек – носитель уникального опыта, в каждом есть искра Божья. Но не упустите время! Его вернуть невозможно, ответьте прямо сейчас: что Вы сделали для России? Что передадите своим детям, внукам, поколениям? И если есть, что сказать, чем поделиться, что передать сегодня нашим современникам и подготовить более надёжное будущее делу, которому вы посвятили свою жизнь, – Вам самое время стать генеральным спонсором издания. Материальные затраты невелики – всего 200 евро/мес., но сейчас каждому дан шанс изменить наше сознание к лучшему! Мы хотим довести уникальное издание не только до олигархов, но и школ, вузов, подрастающего поколения.

Сегодня мы формируем группу ведущих компаний-участников уникального проекта. **БОЛЬШОЙ ТОЛКОВЫЙ СЛОВАРЬ** не имеет аналогов ни в России, ни за рубежом. К энциклопедическим знаниям мы обращаемся всю свою жизнь, а статьи, опубликованные здесь, будут работать вечно!

Розничная стоимость **БОЛЬШОГО ТОЛКОВОГО СЛОВАРЯ**, изготавливаемого в именном исполнении, – 1 200 евро. Повторные покупки за последние десять лет всё ярче подчёркивают непреходящую ценность престижного издания.

ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ ПО ДОСТАВКЕ ВИДЕО



Доставка и распределение видеоконтента

Кодер Ellipse™ и декодер ProView™: идеальное решение для передачи живого видео с ультранизкой задержкой

Компрессия и обработка

Транскодер ACE™, кодер Electra® 8000: наивысшее качество видеокompрессии 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