

О ТЕНДЕНЦИЯХ
РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОГО
И КАБЕЛЬНОГО
ТЕЛЕВИДЕНИЯ
с.32

тема: СВЯЗЬ

WWW.TO-INFO.RU

№ 7
(151)
май
2012

ТОЧКА ОПОРЫ

На обложке: **Аркадий Яковлевич РАСКИН**, первый заместитель генерального директора, технический руководитель ООО «Технотроникс»

ИННОВАЦИИ ОТ «ТЕХНОТРОНИКС» — НАДЁЖНАЯ СВЯЗЬ

с.16



с.2



с.22



с.27



с.6

ГК «СОЦИНТЕХ»:
МАРШ-БРОСОК
ДЛИНОЙ В 20 ЛЕТ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И СТРОИ-
ТЕЛЬСТВО ОБЩЕГРАЖДАНСКИХ
ОБЪЕКТОВ И ОБЪЕКТОВ СВЯЗИ

ГОРИЗОНТАЛЬНО-
НАПРАВЛЕННОЕ БУРЕНИЕ

ОСНОВА УСПЕШНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
«РУССТРОЙИНЖИНИРИНГ»

www.billonline.ru

СОФТЕЛ – группа российских компаний, с 1995 г. успешно работающая на рынке разработки, внедрения и сопровождения прикладного программного обеспечения, в частности, автоматизированных систем расчётов (биллинговых систем) для предприятий связи.

Миссия компании – предоставление мощного, надёжного и недорогого программного решения, ориентируясь на потребности клиентов и быстро перестраиваясь для решения нестандартных задач.

«Софтел» – эксперт в разработке и внедрении комплексных решений, охватывающих весь спектр проблем различных операторов связи.

ПОРТФЕЛЬ ПРОДУКТОВ

- Автоматизированная система расчётов «BILL-on-NET®» (версия ПО 1.6) применяется на сетях связи общего пользования в качестве автоматизированной системы расчётов ёмкостью до 1,5 млн. абонентов с возможностью обработки до 900 записей/мин.

ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

- Сотовая связь
- Фиксированная связь
- Услуги передачи данных
- MVNO (виртуальный сотовый оператор)

УСЛУГИ

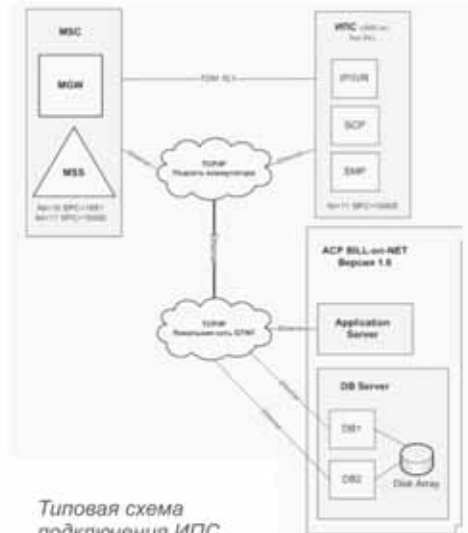
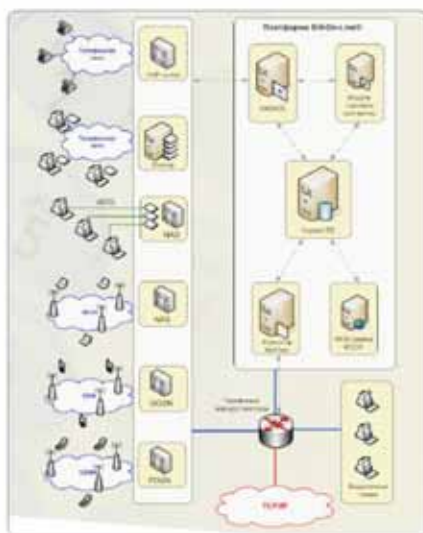
- Консультирование
- Внедрение и интеграция
- Обучение
- Техническая поддержка программного обеспечения

ГАРАНТИИ КАЧЕСТВА

- Система качества компании сертифицирована по стандарту ISO 9001-2000
- Продукты имеют сертификат соответствия Минсвязи РФ

Для предоставления абонентам специализированных прикладных услуг (услуг интеллектуальной сети) по протоколу CAMEL и выполнения функции управления услугами, ЗАО «Софтел» предлагает Интеграционную платформу **CAMEL (ИПС) «Bill-on-Net In»**. ИПС обеспечивает автоматизацию:

- расчётов с абонентами;
 - информационной поддержки проведения взаиморасчётов между операторами связи;
 - предварительной обработки исходной информации об оказанных услугах связи.
- ИПС представляет собой аппаратно-программный комплекс, предназначенный для предоставления с помощью прикладных подсистем системы сигнализации по общему каналу сигнализации № 7 (ОКС № 7) по протоколу CAMEL специализированных прикладных услуг (услуг интеллектуальной сети) абонентам сетей GSM900/1800 и обеспечивает реализацию следующих функций:
- функции управления услугами;
 - функции административного управления услугами;
 - функции интеллектуальной периферии;
 - функции сбора и обработки статистической информации.



Типовая схема подключения ИПС

ОСНОВНЫЕ ОТЛИЧИЯ

Система является конвергентной, работает с абонентами различных стандартов связи. В одной базе данных организована работа с разнородным оборудованием. Инвестиции в аппаратные платформы и операционные затраты на их поддержку минимальны. Это достигается тщательной проработкой архитектуры системы и применением специальных алгоритмов быстрой обработки данных. По желанию клиента поддерживается отдельная версия продукта, учитывающая особые требования заказчика в области маркетинговых продуктов, бизнес-процессов, интеграции с другими системами. Поддержка отдельной версии – уникальная услуга на рынке биллинговых систем.

В НОМЕРЕ:

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

2 ГК «СОЦИНТЕХ»: МАРШ-БРОСОК ДЛИНОЙ В 20 ЛЕТ

Группа Компаний «СОЦИНТЕХ» существует на российском рынке связи с 1992г. За время своей активной работы компании группы стали одними из лидеров на телекоммуникационном рынке

4 ДОВЕРИЕ ОСНОВАНО НА ЧЕСТНОСТИ...

Сегодня комплексная модернизация городской телефонной сети близится к завершению, и наш корреспондент встретился с генеральным директором ООО «МОСТЕЛЕФОНСТРОЙ» Сергеем Александровичем ПРОКУДИНЫМ, который рассказал о преимуществах новых технологий и о реальной ситуации на рынке связи

6 КАЧЕСТВО, ПРОФЕССИОНИЗМ И РЕПУТАЦИЯ – ОСНОВА УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «РУССТРОЙИНЖИНИРИНГ»

8 СЕТИ СВЯЗИ – ЭТО ПРОСТО

ОБОРУДОВАНИЕ

11 ООО «АРТЛАН»: ИСКУССТВО СЕТЕЙ

Перед любой серьезной компанией рано или поздно встает задача обновления или расширения телекоммуникационной техники. Возникает вопрос, куда обратиться за решением? Вот об этом и рассказал генеральный директор компании «АРТЛАН» Андрей Валерьевич АДУШКИН

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

16 ГЕНЕРАТОР СВЯЗУЮЩИХ ИДЕЙ

Есть люди – изобретатели от Бога, они всё время «горят», генерируя оригинальные идеи, являясь двигателем развития целых направлений в науке и технике

18 УМНЫЕ РЕШЕНИЯ ОТ «М2М ТЕЛЕМАТИКИ»

20 УСТРОЙСТВА TENNEX SYSTEMS ПОМОГУТ ВАМ ВСЕГДА БЫТЬ НА СВЯЗИ С МИРОМ

Очередная разработка компании «Азимут»: КЛАСТЕР – сеть из серверов, компьютеров и других вычислительных машин, суммирующую и распределяющую общую вычислительную мощность

СТРОИТЕЛЬСТВО ОБЪЕКТОВ СВЯЗИ

22 ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ В ПРОЕКТИРОВАНИИ И СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОБЩЕГРАЖДАНСКИХ ОБЪЕКТОВ И ОБЪЕКТОВ СВЯЗИ

25 ФГУП ГСПИ РТВ: НА ЭТАПЕ ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ

БЕЗОПАСНОСТЬ

29 МОЛНИЕЗАЩИТА: WWW.GROZE.NET

О современных системах молниезащиты корреспонденту журнала ТОЧКА ОПОРЫ рассказал Владимир Владимирович АГАРКОВ, коммерческий директор компании «АЛЕФ-ЭМ»

АВТОМАТИЗАЦИЯ

31 БИЛЛИНГ ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ

Биллинг – инструмент, столь же необходимый для любого поставщика услуг связи, интернет или телекоммуникационных услуг, как язык html – для web-дизайнера или отвёртка – для электромонтёра

МЕРОПРИЯТИЯ

32 О ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОГО И КАБЕЛЬНОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ

Президент Ассоциации кабельного телевидения России Юрий Припачкин: «Рынок кабельного ТВ в России бурно развивается, несмотря на сложную экономическую ситуацию. Только за 2011г. рост составил около 20%, и объём денежных средств, который операторы получают от услуг, превысил 1 млрд. евро»

35 ПОБЕДИТЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «БОЛЬШАЯ ЦИФРА» 2012

НОВОСТИ

АБОНЕНТЫ МГТС ВЗЛЕТЕЛИ В ОБЛАКА

МГТС перевела управление сетью на облачную инфраструктуру, сообщает Ирина Бережнова, начальник управления по связям с общественностью. Сейчас в облаке обслуживается 2 млн. абонентов, а миграцию остальных 2,4 млн. МГТС намерена завершить к ноябрю 2012г. В мае оператор подключил к ядру облачной инфраструктуры IMS (IP Multimedia Subsystem - система управления мультимедиа сервисами) абонентов аналоговых АТС. Для подключения к IMS части абонентов, обслуживаемых наиболее старыми АТС, оператор переключает их по оптике, по технологии GPON (Gigabit Passive Optical Network). К концу го-

да, по планам компании, их число увеличится до 1,7 миллиона. Завершить миграцию на технологию GPON оператор намерен в 2015г. Абонентов, которые в настоящее время подключены к цифровым АТС, оператор планирует также переводить на оптику и подключать к IMS.

В РОССИИ РАСТЁТ ВРЕДНОСНАЯ АКТИВНОСТЬ

По данным ежегодного исследования корпорации Symantec об интернет-угрозах, в мировом рейтинге стран по вредоносной активности в 2011г. Россия поднялась на шестое место с 10-го в 2010г. В таком рейтинге Рос-

сию опережают США, Китай, Индия, Бразилия и Германия. В десятку входят также Великобритания, Тайвань, Италия, Индонезия. За год Россия также перешла с 8-й на 5-ю строчку рейтинга по количеству сетевых атак, отставая от Китая, США, Великобритании и Германии. По количеству спам-зомби Россия поднялась с 6-го места на 3-е, после Индии и Вьетнама. Характерно, что каждый сотый бот в мире имеет «московскую прописку». Следом за Москвой по количеству ботов идут такие российские города, как Санкт-Петербург, Тверь, Воронеж и Нижний Новгород. Из общей тенденции к увеличению числа угроз выбиваются только веб-атаки. По их числу Россия сохранила 7-е место.



Сергей
Владиславович
КОНИНИН,
Председатель
Совета
Директоров

Группа Компаний «СОЦИНТЕХ»: МАРШ-БРОСОК ДЛИНОЙ В 20 ЛЕТ

Группа Компаний «СОЦИНТЕХ» существует на российском рынке связи с 1992 г. За время своей активной работы компании группы стали одними из лидеров на телекоммуникационном рынке на своих направлениях, добились поддержки мировых лидеров этой отрасли и закрепили свои позиции на территории всей России. О том, как были достигнуты нынешние результаты, корреспонденту журнала ТОЧКА ОПОРЫ рассказал Сергей Владиславович КОНИНИН, Председатель Совета Директоров Группы Компаний «СОЦИНТЕХ».

– Сергей Владиславович, 20-летний юбилей компании – повод вспомнить, как всё началось. Как пришла идея создания компании? Почему было выбрано такое направление деятельности?

– Начну, пожалуй, с небольшой предыстории, которая сыграла немаловажную роль в создании нашей компании. Зимой 1990 г. по делам службы судьба свела меня с замечательным человеком Владимиром Алексеевичем Хорошиловым – кандидатом философских наук, доцентом кафедры социологии МЭИ. На базе социологической лаборатории института в рамках государственной программы НТТМ он создал ИЧП «Центр Социальных Информационных Технологий». Компания занималась автоматизацией психологических тестов, проведением коммерческих социологических и социально-психологических исследований в различных коллективах.

Вскоре деловые отношения с Владимиром Алексеевичем переросли в товарищеские, и я также стал участвовать в работе ИЧП. Не скрою, что тогда – это была чистой воды подработка (свои задачи я выполнял по вечерам и в выходные). Кроме того, что мне было интересно (ведь я был профессиональным социологом-прикладником, кандидатом социологических наук), «вторая работа» приносила и ощутимую прибавку к семейному бюджету. Моральных мук я не испытывал, так как спрос на профессиональные знания и умения меня и моих коллег по службе постоянно падал, да и кто из офицеров не помнит каково приходилось нам и нашим семьям в начале 90-х...

Однако к 1992 г. в связи с событиями, происходящими в стране, и наметившимися тенденциями во

внутриполитической и экономической жизни (а мы сумели их заметить и оценить) поняли, что этот коммерческо-исследовательский бизнес не имеет будущего.

Так, совместно мы пришли к идее создания нового бизнеса, и Владимир Алексеевич предложил мне стать равноправным партнёром в том бизнесе, который ещё предстояло совместно создать. Выработали для себя ряд тезисов-задач:

- необходимо, чтобы уровень жизни наш и наших семей сохранялся на «доперестроечной» планке и постепенно повышался;
- для этого нужен бизнес относительно новый для формировавшегося рынка товаров и услуг, с хорошим потенциалом развития;
- он не должен противоречить нашим морально-этическим принципам;
- должен быть устойчивым к внешним воздействиям (посягательствам).

Спустя некоторое время определили – поставка на российский рынок радиостанций гражданского диапазона. Организационно-правовую форму предприятия решили оставить на начальном этапе прежней – ИЧП, а так как она не предполагала какого-либо юридического оформления долей или акций участников сложилось равноправное партнёрство на доверии.

Название для нового бизнеса – «Центр Социальных Информационных Технологий» казалось громоздким и труднопроизносимым, и в ходе многочисленных обсуждений трансформировалось в «ЦЕНТР СОЦИНТЕХ» или просто «СОЦИНТЕХ».

Это произошло в начале 1992 г. А спустя 10 лет Владимира Алексеевича, к сожалению, не стало. Светлая ему память!

– Что представляет ГК «Социнтех» сегодня? Какова специализация ваших компаний?

– В настоящее время ГК «Социнтех» представлена на рынке тремя основными компаниями:

– ЗАО «Социнтех-Телеком» – компания специализируется на системной интеграции, инжиниринге и дистрибуции в области наземной подвижной связи. Первый дистрибьюторский сертификат был получен в 1994 г., и с этого момента началось наше стратегическое сотрудничество с компанией Motorola. В настоящее время «Социнтех-Телеком» является одним из ведущих дистрибьюторов компаний Motorola и Vertex Standard на российском рынке, а также имеет одну из крупнейших дилерских сетей.



– ООО «Центр Социнтех» и его региональные партнёры осуществляют поставки безлицензионных радиостанций PMR446 в торговые сети и конечным заказчикам по всей территории России; является авторизованным дистрибьютором по поставкам беспроводных радиотелефонов Motorola стандарта DECT.

Компания ООО «Центр Социнтех» является официальным представителем ряда зарубежных производителей оборудования для сотовых сетей связи, в том числе: ELTEK – источники бесперебойного электропитания телекоммуникационного оборудования, ANDREW – коаксиальный кабель, кабельные аксессуары и малошумящие усилители (МШУ), Eupen – коаксиальный кабель и кабельные аксессуары, REMOTEK – ретрансляторы для улучшения сотового покрытия в помещениях и в подземных объектах (indoor) и на открытой местности (outdoor).

Является официальным представителем производителей в России микро-роботов HEXBUG и латеральных аппаратов SPL.

И третья компания ЗАО «Социнтех-Инстал» – работает на Российском рынке строительства сетей сотовой связи с 2002 года. Компания осуществляет полный комплекс работ по возведению сетей: от поиска площадки под строительство до сдачи объекта связи в эксплуатацию, включая проектно-изыскательские работы, проектирование, строительство, монтаж, шефмонтаж, пусконаладку систем сотовой радиотелефонной связи и радиорелейных линий связи. В настоящее время компания представлена в 57 субъектах Российской Федерации.

– Насколько конкурентоспособны услуги компании сейчас?

– Услуги компаний в достаточной мере востребованы и конкурентоспособны на современном рынке. Так ЗАО «Социнтех-Инстал», которое возглавляет Эдуард Валерьевич Баранов, является федеральным подрядчиком по строительству антенно-мачтовых, башенных сооружений и базовых станций у всех сотовых операторов

«большой тройки». В 2012 г. компания успешно прошла сертификацию ISO 9001.

ООО «Центр Социнтех» – под руководством Константина Владимировича Ларькина стал эксклюзивным поставщиком на Российский рынок некоторых продуктов компании Motorola и крупнейшим оптовым поставщиком продукции других производителей, о которой мы уже говорили выше.

ЗАО «Социнтех-Телеком» – во главе с Андреем Сергеевичем Уваровым – дистрибьютор (партнёр) компании Motorola с 1994 г., не первый год сохраняет позиции в числе ведущих поставщиков профессио-

– Успех каждой компании характеризуют дела. Приведите, пожалуйста, в цифрах и фактах достижения компаний за 20 лет и за последний год.

– Немного статистики, подтверждающей прочное и устойчивое положение группы компаний «СОЦИНТЕХ» на карте Российской Федерации:

- мы ведём строительство и модернизацию объектов сотовой связи в пятидесяти семи субъектах РФ, на территории всех семи федеральных округов;
- нами построено только за 2011 год 880 базовых станций, из них 319 со строительством антенных

(МТС, Билайн, Мегафон) и сотовым компаниям Связьинвеста;

• в наших офисах по всей России успешно трудится более двухсот сотрудников.

– Сергей Владиславович, какими достижениями лично вы можете гордиться?

– Пожалуй, это самый сложный вопрос. Здесь я бы разделил понятия «гордость» и «удовлетворённость». Удовлетворен тем, что бизнес, в создании и развитии которого мне непосредственно довелось участвовать, существует более 20 лет и продолжает развиваться. А горжусь тем, что довелось работать с замечательными людьми, которые доверились нам,

который при минимальных стартовых возможностях не только «раскрутил» проект ЗАО «Социнтех-Инстал», но и превратил компанию в одну из лидирующих и в Группе «Социнтех», и в своей отрасли. Горжусь тем, что сегодня нас связывают не только партнёрские, но и близкие дружеские отношения. Ну и, наконец, полагаю, что гордостью членов всей команды Группы являются сотрудники, проработавшие в ней 10, 15, и более лет: З.А. Терехова, Н.Г. Гуленкова, В.Г. Егоров, В.Д. Колесов. В год 20-летия не могу не поделиться и отцовской гордостью. Дочь, имея высшее управленческое образование, в конце 90-х решила поменять



нального радиооборудования этой компании, располагает сертифицированным Motorola сервисным центром, обладает одной из крупнейших дилерских сетей. В компании сложилась гибкая и оперативная система технической поддержки, обучения и консультационного сопровождения дилеров и конечных пользователей оборудования.

Что касается дилеров, работа с каждым строится индивидуально с учётом особенностей руководителей, коллектива, региона деятельности, опыта работы на рынке. Это далеко не принцип «работай с нами – будет лучшая скидка», а проверенный временем комплекс мер по взаимодействию, который позволяет сохранять партнёрские отношения долгие годы (первый дилер появился у нас в 1995 г.), но это уже относится к нашим профессиональным секретам. В остальном мы всегда открыты для сотрудничества.

опор на земле и проведено 3250 3G (тридцать) модернизаций;

- нами освоены и нестандартные решения – металлокаркасные быстровозводимые здания и производственные корпуса под ключ, включая изготовление и монтаж металлоконструкций, создание сложных внутренних инженерных сетей различного назначения;
- наша дилерская сеть, являющаяся одновременно и дилерской сетью компании Motorola, насчитывает около ста компаний и раскинулась от Южно-Сахалинска на востоке и до Калининграда на западе, от Норильска на севере и до Улан-Удэ на юге;
- как мастер-дистрибьютор безлицензионных продуктов Motorola, мы занимаем 50% российского рынка по данному направлению;
- мы успешно поставляем оборудование в большую сотовую тройку

придя в компанию. Многому я научился от них и, надеюсь, чему-то они научились у меня. Из «первого призыва» именно они: Д.И. Мельников, К.Н. Цыганок, Д.В. Гарнык, В.В. Архипов, И.И. Фрез, В.А. Смирнов помогли нам превратить «персонал компании» в команду единомышленников. Вместе мы сформировали особую атмосферу в компании, систему внутриколлективных отношений и отношений с партнёрами, которые существуют до сих пор и способствуют дальнейшему развитию. Чувство гордости вызывает и то, что в компанию приходили люди, как со студенческой скамьи, так и с определённым опытом в бизнесе, которые не только стали членами команды, но и выросли до руководителей компаний и стали партнёрами в различных проектах: К.В. Ларькин, В.В. Егоров, А.С. Уваров, А.Е. Ефимов, Э.В. Баранов, А.С. Делов. Особые чувства вызывает Геннадий Львович Пьяных,

профессиональное направление и, закончив соответствующие курсы, пришла работать кассиром в одну из компаний. Сегодня она – финансовый директор.

– Поделитесь планами на ближайшую и долгосрочную перспективу.

– С этим всё просто. Выполнить планы текущего года, добиться роста по основным показателям – краткосрочная перспектива. Реализовать проекты, которые сейчас в разработке, обеспечить поступательное развитие по всем направлениям, а это и среднесрочная и долгосрочная перспектива.

111250, г. Москва,
ул. Красноказарменная д. 10
тел.: 8 (495) 777 1011/12
факс: 8 (495) 777 1013
e-mail: info@socitecom.ru
www.socintech.com
www.социнтех.рф

ДОВЕРИЕ ОСНОВАНО НА ЧЕСТНОСТИ...

Решение о комплексной модернизации Московской Городской Телефонной Сети было принято ещё в 2003 году, и вызвано тем, что доля устаревших АТС составляла более 80%, из которых почти половина выработала установленный ресурс эксплуатации, более 345 тысяч телефонов были включены по спаренной схеме. Поэтому реконструировать такую колоссальную сеть стало просто необходимым.

Сегодня реализация данной программы близится к завершению, и наш корреспондент встретился с генеральным директором ООО «МОСТЕЛЕФОНСТРОЙ» Сергеем Александровичем ПРОКУДИНЫМ, который рассказал о преимуществах новых технологий и ситуации на рынке связи.

– **Сергей Александрович, сегодня ваша компания является одним из участников реализации программы ОАО МГТС «Комплексная модернизация городской телефонной сети» с прокладкой волоконно-оптических кабелей по технологии Gigabit PON. Расскажите об этом подробнее.**

– Начну, пожалуй, с того, что отмечу ОАО «МГТС» как одного из наших крупнейших заказчиков. Для нас стало большой честью участие в реализации данной программы, и я уверен, что мы оправдаем все возложенные на нас обязательства.

Что касается нового телекоммуникационного стандарта Gigabit PON, то он был доработан в начале XXI века конструктором ведущих европейских операторов, таких как British Telecom и France Telecom. Разработанная технология позволяет провести оптоволоконный кабель непосредственно в квартиру абоненту и предоставить ему скорость до 1 Гбит/с, что в 100 раз превышает возможности обычных провайдеров. Реализация технологии GPON обеспечивает возможность предоставления по единственному кабелю услуги TriplePlay то есть, Интернет, телефония плюс интерактивное телевидение. При этом каждая из услуг в отдельности приобретает новые, практически не доступные на старых стандартах связи, уникальные качества. Например, скорость доступа в Интернет позволяет скачивать музыку и фильмы за считанные секунды, а телевидение в рамках нового стандарта обеспечивает возможность просмотра сразу нескольких HDTV каналов одновременно. А новый стандарт цифровой связи позволяет совер-

шать телефонные звонки по технологии IP-телефонии, обеспечивая тем самым значительную экономию на междугородних и международных вызовах.

В перечень проводимых нами работ входит замена и прокладка оптического кабеля в общий распределительный щит; замена внутридомовой сетевой инфраструктуры; разводка кабеля в квартиры и установка абонентского оборудования. В этом году у нашей компании стоит план подключить к новой цифровой связи 60 тыс. абонентов и эта задача нам по плечу.

– **Плюсы нового телекоммуникационного стандарта Gigabit PON для частного заказчика понятны, а каковы преимущества этой технологии для бизнеса?**

– В сфере бизнеса, где особенно нужны высокие скорости, информационная безопасность передачи данных и современные услуги связи, оптическая сеть по технологии Gigabit PON наилучшим образом отвечает требованиям корпоративных абонентов. Благодаря модернизации сети с заменой устаревшего оборудования на более современное, отвечающее последним стандартам и технологиям. Отсюда и следующие преимущества:

- Гарантированные высокие скорости связи.
- Инновационная цифровая телефония.
- Высокое качество и надёжность связи.
- Возможность организации безопасных виртуальных частных сетей (VPN).
- Подключения PBX (УПАТС).

– **Сергей Александрович, ваша компания ООО «Мостелефонстрой» как отдельная единица на рынке строительства сетей связи существует всего**

несколько лет. Но лидерские задатки не подлежат сомнению, с вами работают крупнейшие компании, вам поручают сложные работы и видят в вас надёжного партнёра. Чем же вы заслужили такое доверие?



– Доверие заслуживается честностью и профессионализмом, а эти качества основополагающие в нашей компании. ООО «Мостелефонстрой» – это своего рода новая ступень эволюции одного из крупнейших предприятий Москвы и Московской области – государственного специализированного треста ОАО «Мостелефонстрой». На протяжении своей почти столетней истории трест много раз видоизменялся, в условиях кризисных 90-х такая громадная структура была неповоротлива и не успевала реагировать на меняющийся рынок. Мы рискнули и не прогадали, предложенная нами форма управления компанией стала более мобильной и перспективной. Мы не правопреемники ОАО, мы компания, созданная абсолютно с нуля. Но весь наш коллектив – это

выходцы из того самого открытого акционерного общества, которое в своё время построило большую часть Московской городской телефонной сети – самой крупной телефонной сети в России и одной из крупнейших в мире.

Наша компания создана в октябре 2010 года, а в феврале 2011 уже приступила к выполнению работ. Да и возраст компании действительно не большой, но это не показатель, ведь стаж наших сотрудников в этой сфере деятельности весьма внушителен и у многих перевалил за несколько десятков лет.

Основной нашей специализацией является проектирование, строительство станционных сооружений, строительство и эксплуатация волоконно-оптических и медных линий связи на территории Московского региона. Общая численность сотрудников составляет 400 квалифицированных специалистов, обладающих всеми необходимыми знаниями и опытом для выполнения любых задач, среди которых:

• **Внутренние инженерные системы:**

- внутренние линии связи, СКС (структурированные кабельные сети);
- внутренние сети электроснабжения до 1000В;
- электроизмерения с целью выявления соответствия требованиям ПУЭ и ПТЭЭП электросетей;
- монтаж систем контроля доступа и охранно-пожарных систем;
- монтаж цифровых АТС и оборудования транспортных сетей.

• **Наружные инженерные сети и оборудование:**

- ВОЛС (волоконно-оптические линии связи) и медные линии связи с прокладкой в грунт или в кабельную канализацию;
- подвесные линии связи;
- телефонная канализация;
- телефонные колодцы

• **Бесплатная предварительная проработка проектов кабельных линий связи (обследование имеющейся инфраструктуры и оборудования, наличие и достаточность инженерных коммуникаций и др.):**

- подготовка технических условий и технических заданий для выполнения проектов;
- проведение экспертной оценки проектов на строительство линейно-кабельных сооружений, линий связи, станционных сооружений и слаботочных сетей любой сложности, и выдача экспертных заключений;

приятий по ведению проекта, – от получения технических условий и согласования проектов в различных инстанциях до технического надзора и сдачи исполнительной документации заказчику.

Помимо МГТС мы тесно сотрудничаем с ФСБ России – это наши давнишние партнёры.

Также наша компания занята в строительном комплексе г. Москвы. В связи с тем, что сегодня началась большая программа по строительству вылетных магистралей, у нас есть надежда, что мы поработаем и в этом сегменте. На данный момент мы взяли только автоматизирование системы управления дорожного движения по третьему кольцу, но принимаем участие ещё в трёх тендерах этого направления.

Кроме того, наша компания осуществляет монтаж и пуско-наладку систем безопасности, включающих в себя системы видеонаблюдения, системы контроля и управления доступом, системы охранного телевидения и охранной сигнализации. Специалисты ООО «Мостелефонстрой» выполняют создание и расширение абонентских и сигнальных сетей, сети передачи данных, волоконно-оптических линий оперативной и специальной связи; узлов специальной связи закрытых и открытых сетей, электропитающих установок на объектах силовых структур РФ и различных госуч-

вания медных и волоконно-оптических линий связи, а также сертифицированная электролаборатория.

– **Какие вопросы сегодня находятся под особым вниманием компании?**

– Особое внимание ООО «Мостелефонстрой» уделяет обслуживанию кабельных сетей. Организована круглосуточная аварийно-диспетчерская служба. В настоящий момент на обслуживании компании находятся кабели многих организаций.

Объясню, почему этому направлению в работе нашей компании, уделяется очень серьёзное внимание. Ещё несколько лет назад кабель, который был проложен в телефонных коммуникациях, принадлежал только Московской городской сети и специальным службам, сегодня же порядка 80% кабеля имеет своего собственника, будь то спецслужбы, операторы мобильной связи и интернета или любые другие компании и организации. И каждый владелец кабеля заключает договор со специализированной компанией, которая не только выполняет прокладку и монтаж, но обеспечивает последующее обслуживание проложенного кабеля. Естественно, только эта специализированная компания и имеет право на какие-либо виды работ с этим кабелем, будь то его ремонт, профилактические работы или вынос из пятна застройки. Как я уже сказал, у нас, как у специализированной организации, таких кабелей на обслуживании очень много, поэтому и ответственность тоже большая, – а значит просто необходимо держать такие вопросы на самом жёстком контроле.

– **Сергей Александрович, означает ли это, что если любой другой компанией производится работы по выносу инженерных коммуникаций из пятна новой городской застройки, они не имеют права самостоятельно переносить кабели, которые находятся на обслуживании у вашего предприятия?**

– Именно так дела и обстоят. Приведу пример. Скажем, компания выиграла тендер на вынос инженерных коммуникаций, а среди них может оказаться от 20 до 90% кабеля, находящегося на обслуживании у нашего предприятия (особенно, если учесть, что мы работа-



ем с очень крупными собственниками проложенного кабеля]. Естественно, счастливый обладатель тендера обязан обратиться к нам, чтобы мы выполнили все работы по выносу кабеля, а мы, как это и положено, выставим счёт в соответствии с существующими государственными расценками. А когда этого кабеля в телефонной канализации оказывается около 90%, счёт получается более, чем впечатляющий. В таких случаях встаёт вопрос, насколько счастливый был выигранный тендер, и этот же вопрос наводит на мысль, что стоит задуматься о некоторых критериях тендерного отбора.

– **Насколько тесно вы сейчас работаете с инвестиционно-строительными компаниями?**

– Очень тесно, потому что мы выполняем для них полный спектр услуг в области формирования всей инфраструктуры связи строящихся объектов. Причём, благодаря нашей репутации у таких партнёров, как «МГТС», многие задачи, связанные с оперативностью и сроками выполнения работ, с нами решаются на более высоком качественном уровне.

Наша цель – сооружать объекты связи качественно, быстро, надёжно, удовлетворять и даже превосходить требования пользователей услуг связи. Интересы наших заказчиков и партнёров являются для нас приоритетными.

Беседовала Юлия Кравченко

ООО «МОСТЕЛЕФОНСТРОЙ»
129329, г. Москва,
ул. Кольская, д. 14, стр. 6
тел.: 8 (499) 7530260
e-mail: info@ooomts.ru
www.ooomts.ru



- проведение согласований и экспертиз профильных проектов в соответствующих инстанциях.

Ещё одной нашей отличительной чертой является то, что проектные и строительно-монтажные работы могут выполняться с осуществлением всего комплекса ме-

реждений в соответствии с РТМ, СТР и пр. Также специалисты компании выполняют строительство закладных устройств, металлоконструкций. В материально-технической базе компании имеются собственное сертифицированное оборудование для тестиро-



Руслан
Владимирович
КУРБАТОВ,
генеральный
директор

КАЧЕСТВО, ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И РЕПУТАЦИЯ – ОСНОВА УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «РусСтройИнжиниринг»

Несмотря на прогресс, на то, что связь всё больше и больше становится беспроводной, представить себе любое здание без инженерных систем, всех этих кабелей, проводов, телекоммуникационных узлов, мы пока не можем. И от того, насколько точно и, естественно, правильно были проведены проектные, строительные и пусконаладочные работы инженерных систем, зависит насколько комфортно будет работать или жить в этом здании людям. Специалисты ООО «РусСтройИнжиниринг» уже не раз доказали, что для них выполнить полный комплекс инженерно-консультационных услуг от проектирования до монтажа и пусконаладочных работ на высшую оценку качества – главный принцип работы. Об остальных принципах работы и достижениях компании мы побеседовали с генеральным директором «РусСтройИнжиниринг» Русланом Владимировичем КУРБАТОВЫМ.

– **Руслан Владимирович, одним из видов услуг, которые оказывает ООО «РусСтройИнжиниринг» является проектирование и внедрение систем сбора и передачи информации, системы оперативно-диспетчерского и технологического управления, а также противоаварийной автоматики на объектах различного назначения. Не могли бы вы рассказать подробнее об этом?**

– На самом деле мы оказываем целый ряд услуг. У нас действует электроизмерительная лаборатория, сотрудники которой готовы оперативно выехать на любой объект и провести все необходимые проверки силами нашей бригады с использованием наиболее современного и точного электроизмерительного оборудования. Кроме того, мы предоставляем клиентам полный спектр инжиниринговых услуг в рамках проектов по комплексному оснащению здания или группы зданий системами диспетчеризации и автоматизации, а также последующему сервисному обслуживанию установленных систем. Помимо этого, мы выполняем работы по организации автоматических систем учёта электроэнергии, электромонтажные работы, поставку электрооборудования, предоставляем услуги промышленного аутсорсинга. Разработанная и внедрённая нашей профессиональной брига-

дой система коммерческого учёта электроэнергии обеспечивает руководство предприятий-заказчиков достоверной, своевременной и высокоточной информацией для принятия правильных бизнес-решений.

Готовые решения мы сочетаем с собственными разработками, основанными на индивидуальном подходе к каждому клиенту. Проектирование раздела автоматизированных систем осуществляется с использованием специализированных компьютерных программ. Например, одной из систем сбора и передачи информации является система тревожной сигнализации на периметре охраны, которую мы устанавливали на территории аэропорта Внуково. Данная система основана на высокоэффективном проекте периметровых охранных систем «Ворон», производителем которых является ОАО «Прикладная радиофизика». Этот комплекс позволяет анализировать воздействие на средства ограждения, интеллектуально отфильтровывать реальные попытки проникновения от так называемых шумов и оперативно выводить данные на дисплей диспетчера системы охраны. В комплексе с системой видеонаблюдения, развёрнутой так же нашей компанией, это решение является наиболее эффективным барьером для несанкционированных проникновений на территорию охраняемой зоны из

всех ныне существующих технических средств охраны. Данный комплекс полностью обслуживается специалистами нашей компании, мы имеем сертификат производителя основного оборудования. Производим ежемесячный контроль функционирования и гарантийный ремонт в тесном сотрудничестве с ОАО «Прикладная радиофизика».

Ещё в качестве яркого примера внедрения решения оперативно-диспетчерского и технологического управления я бы назвал систему диспетчеризации энергообеспечения ангарного комплекса территории аэропорта Внуково. Это ещё один из объектов нашей компании. Там диспетчер системы не только наблюдает за параметрами всех элементов энергообеспечения, но и в случае необходимости может вмешаться и ввести в строй резервные модули или, наоборот, отключить подсистемы, вышедшие из строя в результате аварии. Тем самым распределить нагрузку электропотребителей и не допустить выхода из строя системы в целом.

– **Какие конкретно работы при установке этой системы проводили специалисты вашей компании?**

– Проектирование, монтаж, программирование, а так же обслуживание и ремонт этого комплекса – всё полностью выполняется нашими специалистами. Помимо этого, наша компания про-

вела работы по глубокой реконструкции и развитию систем энергосбережения ангарного комплекса, строительство системы тревожной сигнализации и охранных телевидения, работы по обеспечению периметрального освещения территории, ремонт и модернизацию систем теплоснабжения и вентиляции, диспетчеризацию управления всех инженерных систем ангарного комплекса инфраструктуры аэродрома Внуково и объектов Управления делами Президента Российской Федерации.

– **Серьёзный заказчик, ничего не скажешь. А какие услуги вы готовы предоставить простым потребителям? Например, работаете ли вы с ЖКХ, ТСЖ?**

– Пока мы не работаем с такими клиентами. В большей степени потому, что финансы данных образований незначительны и нестабильны. Но уже сейчас нам есть, что предложить простым потребителям. Это и стоянки автомобилей, оборудованные системой охранного телевидения высокого разрешения. Системы видеонаблюдения многоквартирных домов. Полная диспетчеризация работы всех инженерных систем, с возможностью автоматического интеллектуального реагирования в случае аварийных ситуаций без воздействия человеческого фактора. Например, это может быть: вызов лифтовых служб при отказе

лифта, подключение резервных источников электропитания в случае аварий на пунктах распределения электроэнергии, пожарная сигнализация и автоматическое оповещение при пожаре жильцов многоквартирных домов, многофункциональные системы энергосбережения в подъездах и местах общего пользования и многое другое.

– Со слаботочными системами вы тоже работаете? Имеется в виду не только охранные системы и видеонаблюдение, но и локальные сети, домофоны, телефония и так далее.

– Да, если это нужно будет нашему заказчику, построим сети любой сложности и топологии. Мы выполняем полный спектр работ по монтажу и пуско-наладке слаботочных систем. Начиная от систем контроля доступа, видеонаблюдения и заканчивая сложными архитектурами ЛВС с применением многоуровневой маршрутизации, внедрением систем защиты данных. Заказчик получает полный набор предусмотренных проектом решений в области слабых токов, включая поставку оборудования, его полную настройку и адаптацию к нуждам потребителя. Кроме того, заказчик получает годовую гарантию на оборудование и два года гарантии на монтажные работы любой из систем.

– Работаете ли вы по проектам «умный дом»? Там тоже всё построено по принципу подключения проводов к датчикам.

– Не согласен с вами. Дело в том, что «умный дом» – это вовсе не «два проводка, подключенных к датчику движения», как вы сказали. Это целая концепция, позволяющая объединить множество разнообразных устройств в единый, слаженно работающий организм. Работает он следующим образом: к центральной системе подключено множество датчиков, которые собирают различную информацию, начиная от температуры на улице и внутри помещений и заканчивая скоростью движения воздуха в вентиляционной шахте.

У нас был опыт работы с проектами «умный дом», и как

недостатки этих решений можем отметить очень слабую подготовку проектных организаций, как в плане проектирования внедряемых функций, так и в подборе оборудования. Обычно заказчик, не имея специальных знаний, обращается в какую-нибудь горе-проектную организацию, платит деньги за проектные работы, а потом идёт в компанию по внедрению этого проекта. Очень часто оказывается, что проект выполнен с существенными ошибками или вообще нереализуем. Оборудование либо совершенно не подходит к данным техническим условиям, либо давно устарело и не выпускается производителем. И приходится практически с нуля делать новый проект, подбирать оборудование. А это лишние затраты и времени, и средств. Хочется посоветовать клиентам, заказывать проект «умный дом» только в той организации, которая будет монтировать эти системы. И напротив, не доверять компаниям, производящим монтаж без проекта, поскольку в таком случае, клиент рискует получить совсем не то, что задумывал. А предъявить претензии будет весьма проблематично.

– Тогда в чём выигрывает ваш заказчик, обратившись именно в «РусСтройИнжиниринг»?

– Качество, профессионализм и репутация – вот три кита, на которых держится наша компания. И заказчик, работавший уже с нашими специалистами, уверен, что работы будут проведены качественно, на высоком профессиональном уровне, и что он никогда не останется один-на-один с проблемами, которые могут возникнуть в процессе эксплуатации наших систем. Для нас работа над каждым проектом имеет определённую последовательность и проходит через несколько этапов. На каждом этапе мы стремимся к наиболее тесному сотрудничеству с клиентом. Поэтому все наши клиенты уверены в конечном результате.

– Есть ли у компании «РусСтройИнжиниринг» серьёзные конкуренты в данном сегменте рынка, и каким образом вам удастся преодолеть эту конкуренцию?

– Конкуренция всегда есть, мы её очень чувствуем, особенно на площадках тендеров и электронных торгов. Бывает обидно, когда чётко понимаешь, что компания, выигравшая их, заведомо не в состоянии выполнить работы на высоком уровне. Ведь зачастую, после их «работы» заказчик приходит к нам, с просьбой её доделать или исправить. И нам приходится, придя вслед за недобросовестным исполнителем, очень много переделывать, подстраивать. А это серьёзная потеря качества и эффективности. Преодолевать такую недобросовестную конкуренцию всегда трудно. Вообще же, должен заметить, что серьёзный заказчик, прежде чем выставить на тендер определённые работы, старается посоветоваться со специалистами о составе работ, их реальной

– Скажу традиционное: «Планов громадье». Много впереди тендеров от госпредприятий. Не будем загадывать заранее, но рассчитываем на успех. Так же в наших планах расширение слаботочного крыла компании, выход на рынок электроизмерений и техобслуживания сложных инженерных систем. Сотрудничество с МЧС. Могу лишь сказать, что нам доверено строительство и оборудование крупного объекта этого министерства. Планируем привлечение в компанию ещё нескольких высококлассных специалистов в области инжиниринга, и как результат, достижение новых высот профессионализма и качества выполняемых работ.

– Спасибо вам, Руслан Владимирович, за содержательную беседу. От имени ре-



стоимости. После, уже имея представление и о реальном объёме работ, и о реальных ценах, он может выбрать из всех предложений, которые получает от разных компаний, именно то, что ему больше всего подходит. И такие заказчики, зная наши возможности и ресурсы, обращаются в основном к нам, поскольку мы добросовестно выполняем все взятые на себя обязательства. Это и есть наше основное оружие в конкурентной борьбе.

– И каковы перспективные планы развития вашей компании?

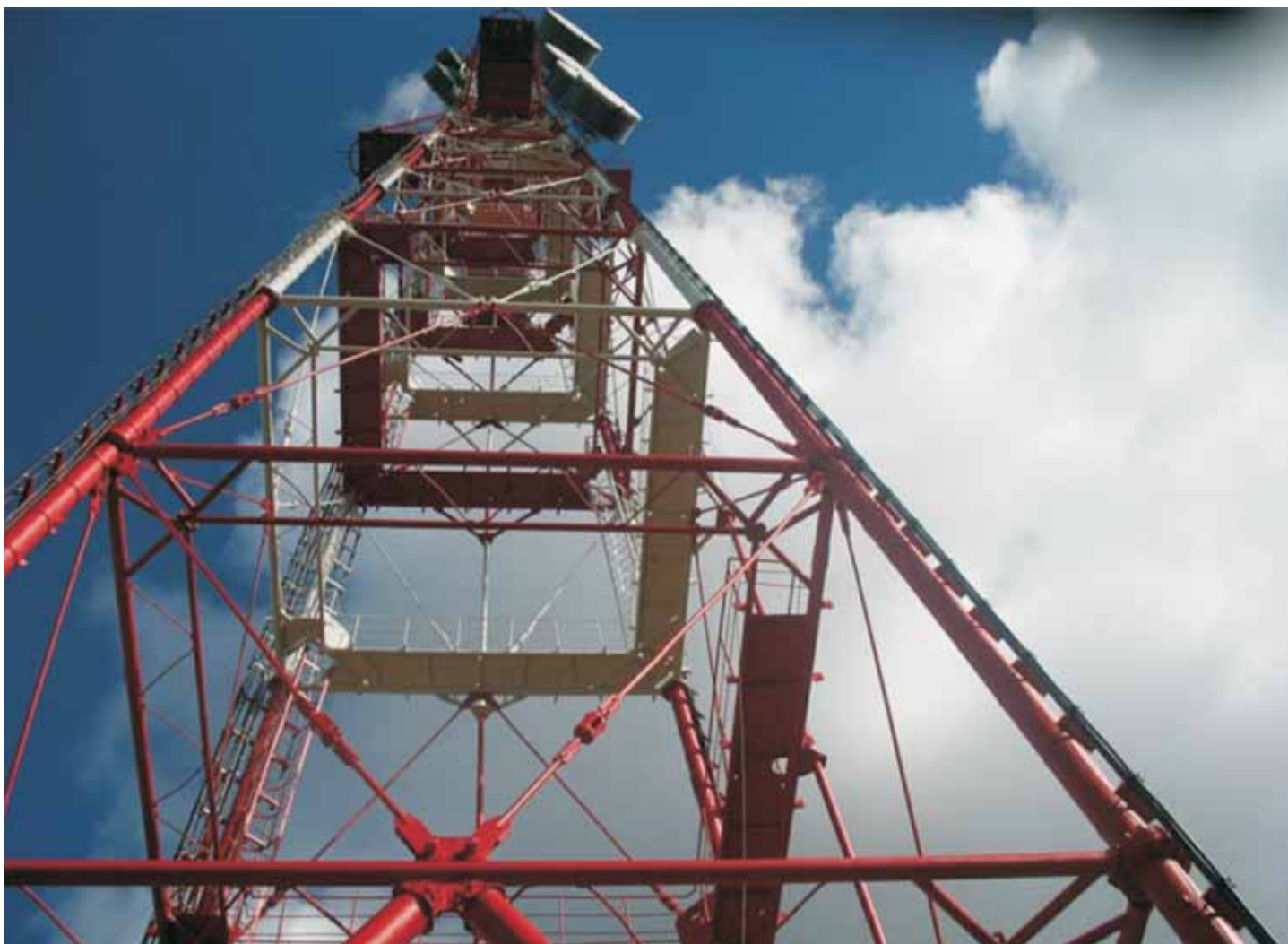
дакции российского делового журнала ТОЧКА ОПОРЫ предлагаем вам, чтобы все ваши планы успешно воплотились в жизнь и реализации новых интересных проектов.

Беседовала
Лилия Золотарёва

ООО «РусСтройИнжиниринг»
121170, г. Москва,
Кутузовский проспект, д. 36,
стр. 23, офис 202
тел.: 8 (495) 646 1518
e-mail: info@rus-si.ru
www.russtroyinzhiniring.pf

СЕТИ СВЯЗИ – ЭТО ПРОСТО

Сегодня невозможно представить нашу жизнь без мобильных телефонов, интернета, спутникового телевидения, высококачественной цифровой телефонной связи, современных средств навигации и многого другого. Чтобы всё это качественно функционировало, необходимо квалифицированное строительство и эксплуатация сетей связи. О работе ООО «Экспател», строительной и сервисной компании, корреспонденту журнала ТОЧКА ОПОРЫ рассказали коммерческий директор Дмитрий Алексеевич ПРИВАЛОВ и его заместитель Сергей Александрович ФРОЛОВ.



– Как началась история компании «Экспател»?



Дмитрий Алексеевич ПРИВАЛОВ,
коммерческий директор
ООО «Экспател»

Дмитрий ПРИВАЛОВ:

– Нашей организации почти 3 года, она была создана в 2009 году.

Основной задачей на тот момент было строительство сети WiMAX. Для её решения и была создана компания «Экспател», собравшая квалифицированных специалистов, способных достигнуть самых трудных и амбициозных целей.

Основными функциями компании стало строительство, обеспечение бесперебойной эксплуатации и экспансия в новые регионы сети WiMAX.

– Расскажите про приоритетные направления деятельности компании.

Дмитрий ПРИВАЛОВ:

– Безусловно, строительство и эксплуатация сетей связи. Речь о полном комплексе работ:

- оформление проектной документации;
- разработка системных проектов;
- планирование топологии сети;
- планирования сети радиодоступа;

- поиск мест размещения и оформление документов на аренду мест под объекты связи;
- строительство сети радиодоступа и инфраструктуры базовых станций;
- строительство транспортной сети.

Кроме того, наша компания оказывает 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.

Выполнение всего комплекса работ «под ключ» очень удобно для заказчика. Наша компания имеет комплекс передвижных лабораторий, оснащённых современным сварочным и измерительным оборудованием, набором инструментов. Мы располагаем всеми необходимыми лицензиями и сертификатами.

– Где расположены представительства «Экспател»?

Сергей ФРОЛОВ:



Сергей Александрович ФРОЛОВ,
заместитель
директора
ООО «Экспател»

– В настоящий момент открыты обособленные подразделения в Санкт-Петербурге, Краснодаре, Сочи, Ростове-на-Дону и Владивостоке. Головной офис находится в Москве. В ближайшее время мы собираемся открыть ещё как минимум три обособленных подразделения.

– О каких наиболее интересных и реализованных проектах вам хотелось бы рассказать?

Сергей ФРОЛОВ:

– О модернизации сети Yota 4G в Москве, Краснодаре и Сочи. Yota 4G – первая в России Mobile WiMAX сеть, обеспечивающая беспроводный и быстрый доступ в Интернет. Проект длился три месяца, за это время нам удалось модернизировать более 1400 БС. Проект был интересен прежде всего своей «нереальностью», его успешная реализация потребовала мобилизации всех резервов, пересмотра и изменения устоявшихся алгоритмов работы. Основными причинами успеха нашей команды в этом проекте, я считаю гибкий подход к решению задач, способность быстрой адап-

тации и высокий уровень личной мотивации.

Кроме того, мы работаем над созданием новой беспроводной сети широкополосного доступа в Северо-Западном регионе по заказу одного из крупнейших операторов на российском рынке. Проект ещё не завершен, поэтому я не могу раскрыть всех деталей.

В минувшем году мы диверсифицировали нашу деятельность и получили подряд на строительство сети Мегафон. Этот проект развивается и направлен на расширение зоны покрытия сети и модернизации объектов связи. В рамках данного проекта на территории Москвы и Московской области были улучшены качественные характеристики связи и введены новые сервисы за счёт строитель-

ские годы мы фокусировались на проектировании и строительстве беспроводных сетей, то в этом году мы планируем увеличить объём услуг, оказываемых вендорам и операторам связи.

К концу этого года наша цель стать одним из основных игроков на рынке managed services в России. Если не по финансовым показателям, то по количеству предоставляемых услуг и реализованных проектов. В настоящий момент мы ведём активную работу по расширению круга наших партнёров и заказчиков.

– Какое оборудование вы используете при строительстве объектов связи – отечественное или зарубежное?

Дмитрий ПРИВАЛОВ:

– То, что предусмотрено техническим заданием заказчика на

зируется или оптимизируется. Можно говорить о сроках выполнения какой-либо отдельной взятой работы, то есть подпроекта. Например, базовую станцию в городе при условии отсутствия проблем реально запустить за несколько недель.

– Во многом успех работы компании определяется кадровым составом. Что вы можете сказать о своих специалистах?

Сергей ФРОЛОВ:

– Сотрудники компании (а их 270 человек) имеют профильное техническое образование. Кроме того, они прошли обучение в учебных центрах ведущих телекоммуникационных компаний (Cisco Systems, Inc; Samsung Electronics Co.; Huawei Technologies). И что очень важно, они умеют работать в команде.

– Кто ваши заказчики и партнёры?

Дмитрий ПРИВАЛОВ:

– В основном мы работаем с крупными заказчиками, такими как Скартел, Мегафон. Планируем развивать работу с Ростелеком в области проектирования и планирования сетей связи.

Кроме того, у нас отлаженная логистика и прочные деловые отношения, установленные с вендорами оборудования и материалов для сетей связи. Это позволяет на выгодных условиях и в кратчайшие сроки организовать поставку оборудования и материалов.



ства новых базовых станций, прокладки новых волоконно-оптических линий связи и замены аппаратуры связи. Кроме того, мы продолжаем развитие проекта по оказанию услуг связи по ВОЛС.

– Расскажите о перспективных направлениях, которые вы собираетесь развивать.

Сергей ФРОЛОВ:

– Тренд современного рынка телекоммуникаций: мобильность, богатый выбор контента и высокая скорость доступа к нему. Мы планируем всячески способствовать развитию сектора беспроводных телекоммуникаций. В том числе это относится к новому поколению беспроводной связи стандарта LTE. Если в предыду-

щем объекте. Судя по нашей практике, заказчики отдают предпочтение оборудованию ведущих зарубежных производителей.

– Какова география ваших работ?

Дмитрий ПРИВАЛОВ:

– В принципе, мы работаем в любом регионе России. На сегодняшний день деятельность компании наиболее плотно охватывает несколько федеральных округов: Центральный, Южный, Уральский и Дальневосточный.

– Сколько времени, в среднем, уходит на реализацию одного проекта?

Сергей ФРОЛОВ:

– Если рассматривать создание сети связи как проект, то он не имеет окончания. Сеть постоянно расширяется, модерни-

Беседовал Игорь Алгаев



ООО «ЭКСПАТЕЛ»
125047, г. Москва,
Оружейный пер., д. 21
129344, г. Москва,
ул. Искры, д. 31, корп. 1
тел.: 8 (495) 662 1712
e-mail: mail@expatel.ru
www.expatel.ru

УСЛУГИ КОМПАНИИ:

WI-FI СЕТЬ В ОФИС – беспроводная сеть на основе технологии Wi-Fi. Модернизация существующей кабельной сети.

WI-FI «МОСТ» – беспроводная связь между удалёнными объектами посредством технологии Wi-Fi.

WI-FI В ЗДАНИИ – проектирование и установка беспроводных сетей Wi-Fi на любых объектах, где необходим повсеместный доступ в Интернет или объединение рабочих мест в одну общую сеть.

WI-FI В КОТТЕДЖЕ – беспроводной доступ в Интернет без проводов в любой точке дома и на прилегающей территории. Реализация проектов построения беспроводных сетей в коттеджных посёлках.

WI-FI ДОМА – специалисты ООО «Гет Вайфай» в любое время готовы установить беспроводное Wi-Fi/WiMAX/LTE оборудование у вас дома, что позволит объединить в одну сеть все ваши компьютеры и предоставить для них одновременный доступ в Интернет без протягивания дополнительных проводов.

WiMAX ИНТЕРНЕТ – благодаря широкополосной технологии связи WiMAX/LTE теперь вы можете получить абсолютно мобильный доступ в сеть Интернет. Подключайтесь!

УСИЛЕНИЕ WiMAX-СИГНАЛА – увеличение мощности сигнала и скорости передачи данных путём установки внешней антенны. Решение проблемы с разрывами или отсутствием соединения с WiMAX/LTE Интернет.

НАСТРОЙКА РОУТЕРА – сотрудники компании выполняют настройку Вашего оборудования (Wi-Fi роутеры, точки доступа и т.д.)

ООО «Гет Вайфай» – весь спектр услуг в построении беспроводных сетей связи, от установки Wi-Fi или WiMAX/LTE оборудования в небольших помещениях до построения территориально распределённых сетей. Высокий уровень профессионализма и богатый опыт работы в этой сфере позволяют компании разрабатывать и предлагать только проверенные и надёжные системы.

Преимущества Wi-Fi и WiMAX/LTE технологий:

- беспроводное подключение к Wi-Fi сети любых устройств, включая принтеры, МФУ, коммуникаторы, ноутбуки и т.д.;
- выход в Интернет с мобильных устройств в любой точке покрытия сети;
- при совместном применении двух технологий (Wi-Fi и WiMAX/LTE) вы получаете высокоскоростной WiMAX/LTE Интернет и локальную Wi-Fi сеть;
- высокая степень защищённости передачи данных и самой беспроводной сети от постороннего вмешательства.



Во всех предлагаемых решениях ООО «Гет Вайфай» используются передовые разработки программного обеспечения и последние достижения ведущих производителей аппаратных платформ беспроводных технологий. На всё оборудование имеется гарантия. Шагайте в ногу со временем! Выбирайте беспроводные сети! – они практичнее и мобильнее проводных аналогов.

Гет Вайфай www.getwifi.ru





Андрей
Валерьевич
АДУШКИН,
генеральный
директор

ООО «АРТЛАН»: ИСКУССТВО СЕТЕЙ

Перед любой серьёзной компанией рано или поздно встаёт задача обновления или расширения телекоммуникационной техники. Возникает вопрос, куда обратиться за решением? Вот об этом, мы и поговорим сегодня.

Позвольте представить вашему вниманию компанию «Артлан», основная задача которой – внедрение передовых информационных технологий на российском рынке. Каким образом компания решает эту задачу нашему корреспонденту рассказал генеральный директор компании Андрей Валерьевич АДУШКИН.

– Андрей Валерьевич, вашу компанию можно назвать молодой, но, тем не менее, вы уже вышли на лидерские позиции российского рынка информационных технологий. Раскройте свой секрет успешного ведения бизнеса.

– «Артлан» основан в 2006 году. Признаться, что изначально я не ставил перед собой цели создания своего собственного бизнеса. Но, в определённый момент, ситуация сложилась таким образом, что принятие решения в пользу самостоятельности стало необходимостью.

Я понял, что имею достаточно опыта и знаний для создания своей компании. И в своём выборе не прогадал. Это была не только новая ступень в жизни компании, но и тем временем, когда расширилась зона ответственности за себя, за свои поступки, и за людей, которые доверяли мне.

О людях, которые окружали меня в момент создания компании, и окружают до сих пор, хочу рассказать подробнее. Мне приятно говорить о том, что большая часть сотрудников работает в «Артлане» с момента основания. Это надёжные люди, сильные специалисты, одним словом, «штучный товар».

А что касается успеха в целом, то я полагаю, что он складывается из трёх составляющих: правильно поставленных целей, чёткого осознания своей ответственности, и людей, которые тебя окружают. В каком порядке перечислять эти данные – не важно. Это три кита, на которых держится любое дело.

– Какими достижениями компании вы больше всего гордитесь?

– Не буду скромничать, нам действительно есть чем гордиться: мы, пожалуй, первая компания на российском рынке телекоммуникации, которая всего за шесть месяцев стала золотым партнёром Корпорации «ZyXEL Communications» – ведущего разработчика сетевых решений на базе интернет-технологий.

До этого высшего статуса партнёрства многие компании идут годами, постепенно шагая со ступеньки на ступеньку – авторизованный партнер, бронзовый, серебряный, золотой. А мы взяли, да и шагнули сразу через три ступени. Это хороший результат!

Конечно, без испытаний не обошлось. Например, будучи совсем молодой, компания вошла в кризис 2008 года, и выстояла, не сокращая штат сотрудников, более того, мы даже смогли обойтись без понижения заработной платы. Могу сказать, что с испытанием справились достойно.

Но больше всего я горжусь своим коллективом. Вот, к примеру, я говорю: «Артлан» достиг...», «Компания достойно вышла из кризиса...», «Наша компания имеет такие-то результаты...». А за этими словами стоит следующее: это люди достигли результатов, люди вывели бизнес из кризиса, люди показали результаты. Профессиональная, мощная команда, на которую можно положиться – это самое главное моё достижение, которым я горжусь.

– Раз вы так успешно работаете, то, может, есть смысл подумать о расширении компании или создании целого холдинга?

– Пока мы об этом не думали. В том, что наша компания относительно небольшая, есть и минусы, но есть и плюсы. Причём плюсов гораздо больше. Нет лишнего, мы очень мобильны и гибки. Не секрет, что многие большие компании бюрократизированы, поэтому ка-

зволить себе делать скидки для клиентов. И можем у дистрибьюторов получать не меньше, чем компании – монстры, зато при этом у нас накладные расходы сравнительно меньше.

Мы не планируем расширяться, ещё и потому, что для того спектра услуг, который мы



кое-то нестандартное решение, не укладывающееся в привычный алгоритм, проходит множество согласований и прочее. У нас же всё достаточно просто: пришёл, спросил, можно ли сделать так, получил разрешение или отказ – делаешь или нет. Никакой бюрократии и хождения из кабинета в кабинет.

Опять же, чем хорошо, что мы небольшая компания – у нас нет лишних людей, которых приходится кормить, независимо от того, есть продажи или нет. Раз таких людей нет, мы можем по-

оказываем, хватает и тридцати человек. Кадровой текучки у нас нет, работают целые династии, семейные пары, отцы и дети, и все люди опытные, настоящие профессионалы. Когда не хватает специалистов для выполнения какого-то определённого фронта работ – есть дружественные компании, которые помогают, становятся субпоставщиками. Например, если нужна не просто поставка оборудования, но и его монтаж, нам не нужно для этого специально набирать монтажников в

штат. Можно позвонить в проверенную дружественную нам компанию и взять оттуда людей на конкретный проект.

Принцип нашей работы следующий: оперативная поставка компьютерного оборудования для наших заказчиков. Помимо поставки, мы помогаем подобрать именно то оборудование, которое нужно именно этой компании. То есть, к нам приходят не за конкретной моделью адаптеров, модемов, мультиплексоров, оборудования для телефонии, принтеров, сканеров, факсов и прочего. К нам просто приходит клиент и говорит, для каких целей ему нужно оборудование, какие проблемы ему надо решить. А мы уже подберём ему такое оборудование, с которым он вообще забудет, что у него эти проблемы были. И сделаем мы это с учётом имеющегося у него бюджета, а также того, что из оборудования в данный момент у заказчика уже стоит.

– И при этом, даже если бюджет заказчика не очень высок, вы подберете ему идеальное оборудование?

– Скажем так, мы подберём ему надёжное оборудование, удовлетворяющее его потребности. У нас жёсткий принцип: если мы начинаем заниматься каким-то оборудованием, то знаем про него всё. Мы знаем, где его дешевле купить, как оно функционирует, умеем с ним работать. Наши специалисты постоянно развивают свой кругозор и ни одна новинка или доработка не проходит мимо них. У нас есть пресейлы, которые не по спискам производителей работают, а по типу. Вот они и подбирают подходящее друг под друга оборудование. Хотя иногда бывает, что приходится менять весь парк, когда оборудование не того класса, который нужен заказчику. Сейчас у нас в работе новый проект, по которому приходится полностью менять сеть – она физически не справляется с нагрузкой. Проект новой сети будет построен на оборудовании «Cisco».

– Не совсем понятно, в чём конкретно его уникальность...Объясните подробнее, пожалуйста.

– По поводу уникальности, я бы сказал, что в условиях сло-

жившейся конкуренции, когда спектр предоставляемых услуг во многих компаниях схож, важно говорить не о видах деятельности, а о стиле работы. Именно стиль в работе, лёг-



кость взаимоотношений, маневренность и возможность легко подстраиваться под потребности заказчика, и есть основополагающие факторы успеха.

Как я уже говорил, работа ведётся по двум направлениям: проектная деятельность и поставка оборудования в рамках конкретного запроса. Так вот, парк своих машин, позволяет нам развозить заказчикам все приобретённые у нас товары. Даже если это будет флэшка за 100 рублей. Не вопрос. Поставка для наших постоянных заказчиков бесплатная. Естественно, наша машина не едет только по одному адресу, чтобы отвезти эту флешку. Она загружается оборудованием для других компаний, и уже попутно заводит такой вот небольшой заказ. Плюс ко всему мы очень любим и умеем работать, с компаниями, которые имеют разветвлённую сеть. Например, банки с множеством отделений, с сетью фитнес-клубов. У меня очень хороший директор по логистике, мне кажется, он круглосуточно работает, может и в одиннадцать часов вечера позвонить, спросить, во сколько можно будет привезти оборудование заказчику.

– Раз уж мы заговорили о доставке оборудования, то уточните, какова география деятельности вашей компании?

– Если брать географию, то это вся Россия, за что, опять же, готов воздвигнуть памятник нашему руководителю отдела логистики. Для нас, по большому счёту, не так уж дорого рабо-

посредственно к сетевому оборудованию, то есть может защитить от перепадов и скачков напряжения. Потом начали продавать серверы. Теперь планируем внедрять оказание ещё ряда



тать с Владивостоком, Хабаровском, самыми крайними восточными областями. И мы с ними достаточно хорошо работаем. Заключили договор с пятью транспортными компаниями и без проблем отправляем туда оборудование. Опять же за наш счёт, заказчику это ничего не стоит. Допустим у банка очень много филиалов по всей России, и ему выгодно иметь дело именно с нами, поскольку мы сами доставим купленное оборудование в эти филиалы. За счёт того, что много доставляем, мы себе можем позволить продавать по московским ценам и поставлять без наценки на доставку.

– Как вы оцениваете дальнейшие перспективы компании?

– Планов конечно громадье. Если брать тактику, то надо освоить пару – тройку позиций, которые у нас ещё не закрыты. Мы, к сожалению, пока ещё не всё оборудование умеем продавать. Но мы работаем над этим, обучаем людей понемногу, присматриваемся к рынку. Изначально мы поставляли исключительно сетевое оборудование. Поэтому компания и называется «Артлан», а девиз у нас – «искусство сетей». А потом как-то потихонечку начали поставлять источник бесперебойного питания, пассивное оборудование. Оно тоже имеет отношение не-

услуг. Скажем, помимо монтажа оборудования, ещё и его настройку. Специалист, будучи в Москве, сможет настроить оборудование заказчика, который находится в Хабаровске, наши технологии уже до этого дошли.

В ближайших планах – работа с оборудованием контроля доступа: магнитные карты, турникеты, видеонаблюдение. Упорно работаем над этими проектами, когда поймем, что готовы, тогда и будем выводить на рынок наши предложения. Приглядываемся к пожарной и охранной сигнализации. Хотим окончательно закрыть все темы. Чтобы уж если у вас есть офис, вы обратились к нам, а мы вам поставили всё необходимое для него оборудование – от и до. За исключением строительства, это пока не планируется. А всё, что имеет отношение к IT, компьютерам, к слабым токам, со временем мы всё закроем.

Беседовала
Ангелина Дмитриева

ООО «Артлан»
127410, Москва,
Алтуфьевское шоссе, д. 41
тел.: 8 (495) 710 7128,
710 7129
e-mail: info@art-lan.ru
www.art-lan.ru

Основными направлениями деятельности компании ЗАО «ПРОМЭЛЕКТРОНИКА» являются проектирование, поставка, монтаж, пуско-наладка, гарантийное и постгарантийное сервисное обслуживание:

- систем спутниковой связи VSAT (NEC; Япония), «Стела», «Стела-М» (Россия);
- источников бесперебойного питания (ИБП, UPS) Eaton Powerware, Chloride, APC;
- дизель-генераторных установок (ДГУ) Cummins, Wilson, SDMO;
- кондиционеров и сплит-систем Daikin, Mitsubishi;
- согласователей работы кондиционеров СРК-М, СРК-М-01;
- систем сигнализации и мониторинга вышеуказанного, а также любого другого оборудования.



ПРЕИМУЩЕСТВА компании:

- более чем 5-ти летний опыт работы на рынке. За это время специалисты ЗАО «ПРОМЭЛЕКТРОНИКА» накопили бесценный опыт в области создания и эксплуатации простых и сложных инженерных систем, в том числе из совместно работающих источников бесперебойного питания (ИБП), дизель-генераторных установок (ДГУ), систем вентиляции и кондиционирования, спутниковых систем и систем мониторинга, с учётом жёстких экологических требований;
- возможность работать напрямую с производителями оборудования, что позволяет делать лучшие ценовые предложения на рынке;
- заслуженное доверие таких крупных организаций, как Центральный банк Российской Федерации, Банк Москвы, сеть магазинов «Спортмастер», сеть магазинов «O'STIN»;
- все инженеры компании сертифицированы фирмами-производителями поставляемого оборудования;
- по желанию заказчика, в сложных проектах возможно участие представителей производителя.





Центр обработки данных



ЗАО «АКОД» основано в 2009 году для реализации проекта по созданию современного Центра обработки данных (ЦОД) и для его дальнейшей эксплуатации. ЗАО «АКОД» входит в состав одной из самых динамично развивающихся групп компаний, известных на рынке более 10 лет и объединённых под управлением ЗАО «ИнформИнвестГрупп». Компании из состава группы компаний «ИнформИнвестГрупп» производят широкий спектр оборудования для операторов связи и создают крупные корпоративные и ведомственные сети.

Основным направлением развития компании «АКОД» является предоставление профессиональных услуг и создание новых высококачественных решений в области:

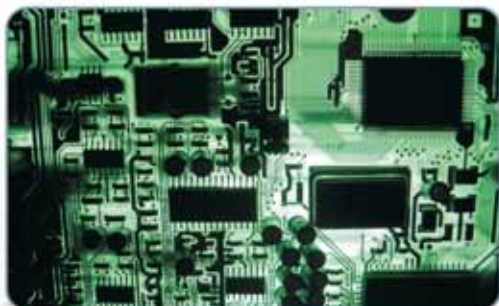
- хранения и анализа большого количества информации;
- обеспечения безопасности IT-систем;
- создания условий максимальной доступности данных;
- поддержания безотказности систем;
- объединения распределённых систем;
- обеспечения бесперебойной работы, как информационных комплексов, так и отдельных информационных составляющих.

ЦОД «АКОД» предлагает весь набор профильных услуг:

размещение (colocate) и аренда (dedicated) телекоммуникационного оборудования, техническая поддержка оборудования заказчика, мониторинг оборудования и ПО, администрирование, удалённое резервное копирование и другие.

Компания «АКОД» также участвует в разработке и внедрении комплексных интегрированных решений для создания IT-инфраструктуры предприятия.

Квалификация специалистов компании подтверждена сертификатами Lucent Technologies, SYSTIMAX Solutions, Fluke Networks и других производителей оборудования и ПО.



www.acod.su

117587, Россия, г. Москва, Варшавское ш., д. 125

тел.: 8 (495) 915 3725, 8 (495) 545 4404

e-mail: info@acod.su

www.acod.su

СПУТНИКОВЫЕ СИСТЕМЫ СВЯЗИ

Компания KOSMOTEL специализируется на поставках спутниковых систем связи от лучших мировых производителей Iridium, Thuraya

Iridium 9555, Iridium 9575 EXTREME, Thuraya XT и др.

Спутниковая связь – это прекрасная, а зачастую и единственная возможность вести переговоры со своими близкими и родственниками, клиентами и партнёрами. Со спутниковым телефоном вы не будете зависеть от наземных источников сигнала, что особенно актуально при дальних путешествиях или в экстренных ситуациях, при активном отдыхе и экстремальном спорте, в условиях, опасных для жизни, требующих вызова спасательных служб.

Мобильная спутниковая связь доступна везде, где есть небо – находитесь ли вы в любом городе планеты или в удалённом экзотическом месте. Многие люди отдают своё предпочтение именно спутниковым телефонам, так как во многих регионах планеты нет GSM связи, а там, где есть, роуминговая связь выльется в значительные финансовые траты. Спутниковые тарифы всегда одинаковы, вне зависимости от вашего местоположения.

Наряду со спутниковыми телефонами вы можете заказать весь спектр сопутствующих товаров: радиостанции портативные и автомобильные, GPS-навигаторы, GSM-репитеры, зарядные устройства на солнечных батареях, все необходимые комплектующие.

KOSMOTEL

Преимущества работы с компанией KOSMOTEL:

- доступные цены;
- широкий спектр сопутствующих товаров;
- консультации и подбор оборудования;
- индивидуальный подход к каждому клиенту;
- доставка точно и в срок (не только по Москве, но и по всей России).



www.kosmotel.ru
www.cosmotel.ru

**С компанией KOSMOTEL
общайтесь в любом месте
планеты без проблем!**



Компания KOSMOTEL

115419, Москва, ул. Орджоникидзе, д. 11
e-mail: info@kosmotel.ru senao77@mail.ru

8 (495) 231 2969 8 (495) 234 4704
www.kosmotel.ru www.cosmotel.ru www.gsmat.ru



Аркадий Яковлевич РАСКИН,
первый заместитель
генерального
директора

ГЕНЕРАТОР СВЯЗУЮЩИХ ИДЕЙ

Есть люди – изобретатели от Бога, они всё время «горят», генерируя оригинальные идеи, являясь двигателем развития целых направлений в науке и технике; рядом с ними проникаешься помыслами, которыми они живут, невольно обращаясь в их неудержимую веру. Нашему корреспонденту довелось пообщаться с таким уникальным творцом мира связи и телекоммуникаций Аркадием Яковлевичем РАСКИНЫМ, первым заместителем генерального директора, техническим руководителем ООО «Технотроникс», членом-корреспондентом Академии Телекоммуникаций и Информатики по отделению «Средства и системы коммуникаций».

Аркадий Яковлевич – личность широко известная в кругах связистов России, прежде всего своими новаторскими решениями, плодотворными идеями, а также их блестящей реализацией. Сегодня он является соавтором более 25 патентов, причём все идеи, зафиксированные в этих патентах, успешно реализованы в реальных устройствах, имеют большой спрос на рынке связи и телекоммуникаций. Добиться столь высоких результатов можно только благодаря чёткому пониманию потребностей связистов, глубокому знанию трудностей, связанных с охраной и мониторингом объектов связи, а также благодаря неравнодушному отношению к клиентам, которые, в первую очередь, являются постановщиками задач для Аркадия Яковлевича.

– Аркадий Яковлевич, вы работаете в отрасли связи уже не одно десятилетие, хотя пришли в неё не как связист, а как инженер-электронщик, предлагающий решения для автоматизации, в частности, мониторинга и безопасности объектов связи. Как менялась отрасль на ваших глазах?

– Да, я попал в отрасль связи в далёкие 90-е, конечно, случайно. Но как говорят опытные связисты: «Приходят в СВЯЗЬ случайно, но остаются в ней навсегда». И все изменения, происходящие в этой, пожалуй, самой динамично развивающейся отрасли экономики, я наблюдал как зритель в первом ряду партера! Впрочем, наблюдал через призму развития своих продуктов...

Для меня всё началось в 1993 году, когда передо мной и небольшой группой разработчиков была поставлена задача модернизации устаревшего оборудования для контроля объектов электросвязи, закупленного связистами в начале 80-х на Таллиннской ГТС. Связи между новой Россией и новой Эстонией нарушились, а комплекс требовалось перевести на новую элементную базу и программное обеспечение.

Уже в то время повсеместно появились признаки перевода отрасли на новые экономические рельсы. Начали ставиться задачи по сокращению персона-

ла, и основные технические задачи, которые приходилось решать, были связаны с автоматизацией и мониторингом объектов, переводимых на работу без присутствия людей.



Надо сказать, всё это время мы развивали тему мониторинга объектов связи, изучая специфику самих объектов и требуемых на них функций. И сегодня со знанием дела предлагаем полный спектр решений на базе контроллеров линейки КУБ для заказчика-оператора связи с самыми сложными запросами. Это и управление сторонним оборудованием (кондиционерами, обогревателями), и борьба с зависаниями коммутационного

оборудования, и удалённое считывание показаний с приборов учёта, и контроль температуры (и пожара!), влажности, и, конечно, контроль и авторизация доступа и антивандальная защи-

ма. Впрочем, тема эта, увы! – актуальна до сих пор. Тогда отрасль, за неимением лучшего, довольствовалась простейшим контролем кабеля на обрыв. Потребовалось немало времени и усилий, чтобы предложить рынку новое и высокоэффективное решение: определение места обрыва кабеля. И сегодня мы делаем это по высшему разряду, погрешность измерения (согласно испытаниям) составляет от 0,12 до 0,22%, что на отрезках кабеля 1 км составляет всего 2-3 метра! Причём место обрыва можно сегодня определить и для магистральных, и для распределительных кабелей.

В 2005 году эту работу я продолжил как соучредитель и Технический директор компании «Технотроникс». С течением времени модернизированный нами таллиннский комплекс «Ценсор», получивший в нашей компании название «ЦЕНСОР-Технотроникс», набирал обороты: разрабатывались новые подсистемы, комплекс рос и расширялся как объём контролируемых объектов, так и способы контроля.

Так, за это время мы (вслед за отраслью) учились разрабатывать и предлагать комплексные приборы для мониторинга связистских объектов всё меньшего размера: сначала «выноса» АТС, затем шкафы с активным оборудованием, ещё позднее – шкафы

ФТТВ. С каждым шагом отрасли нам приходилось, с одной стороны, наращивать и совершенствовать функции контроля, управления и безопасности объекта, а с другой стороны, работать над снижением стоимости контроллера... Задача не из легких! Но, судя по тому, что за последние годы мы совместно с нашим парт-

ной паре проводов. Кстати, сегодня это решение применимо и для колодцев с оптикой!

– **А какие новые решения компания «Технотроникс» предлагает рынку сегодня?**

– К примеру, в последние годы мы глубоко проработали предложения нашей компании для энергетиков. Началось всё с

и измерение напряжения на каждой из фаз электропитающего ввода с индикацией токов и мощности на каждой фазе, а также измерение постоянного напряжения и прогноз времени полного разряда батареи, возможность их поэлементного контроля, индикация токов заряда и разряда аккумуляторных батарей и другое.

получили престижные награды и в области инноваций, и в области энергетике, и в области мониторинга. И мы надеемся, что это только начало, а впереди у нас ещё более впечатляющие решения.

– **Аркадий Яковлевич, большое спасибо за очень полезную и нужную информацию, которая актуальна не только для рынка связи и телекоммуникаций. Рады будем чаще видеть ваши выступления на страницах российского делового журнала ТОЧКА ОПОРЫ. Тем более, что после работы на выставке «Связь-Экспокомм» уже готовимся к крупнейшим форумам в Европе по энергетике, нефтегазу... Искренне желаем вам, вашим коллегам и вашей компании «Технотроникс» новых успехов и благополучия!**



нером Power Engineering продали по всему рынку уже почти 50 000 контроллеров, мы её решили достаточно успешно.

Впрочем, отрасль движется дальше, развивая технологии PON. Есть ли потребность в каком-либо мониторинге таких объектов (хотя бы в плане контроля вскрытия и «чистой» охраны) – покажет время, а мы меж тем готовы предложить и здесь свое крайне недорогое решение.

С середины 2000-х мы решаем ещё одну сложную задачу – контроль колодцев кабельных смотровых (ККС). Надо сказать, что она долго нам не давалась. Ведь приходилось учитывать сложнейшие, практически нереальные для электроники условия эксплуатации, да ещё за приемлемые деньги! Но сегодня мы довольны тем решением, которое предлагаем: этот вызов мы приняли и отработали с честью. Наша технология «Умный геркон» – это и достаточно простой монтаж, и заводские условия герметизации всех компонентов, и приемлемая стоимость, и возможность массового контроля колодцев по одной проложен-

задачи дистанционного снятия показаний с проборов учёта. Это, так называемый, технический учёт ресурсов. А дальше – на базе технического учёта можно построить и полноценную систему АСКУЭ, чем сегодня заинтересовались несколько операторов связи. Конечно, это требует немалых усилий, но и результат, по нашим общим расчётам, может превзойти ожидания.

С другой стороны, занимаясь этой темой, мы увидели и другие проблемы энергетиков. С чем сталкивается энергетик предприятия связи, желающий создать АРМ для контроля за системами питания сотен объектов? С колоссальным разнообразием типов и марок счётчиков, ЭПУшек, АКБ, одним словом, с «зоопарком». Все объекты разнородны, строились в разное время, снабжались разными поставщиками. Но решить задачу частично – лучше не решать совсем. Поэтому мы остановились на решении, позволяющем объединить весь «зоопарк» в универсальное АРМ Энергетика. Сегодня оно реализует такие возможности, как дистанционный контроль

Но, пожалуй, самое важное для нас новое направление – это идея для нашей совместной работы с операторами связи для предоставления на базе наших контроллеров услуги типа «Умный дом», скорее даже «Безопасный дом или офис». Мы предлагаем для этого приборы с резервированным каналом связи (Ethernet/GSM), резервированным питанием, и полным набором наработанных нами функций контроля, охраны и безопасности, управления, ресурсоучёта.

– **Подводя итоги работы вашей компании за последние 7 лет, что является вашим главным достижением?**

– Сегодня мы с гордостью констатируем, что на базе нашего оборудования работают по всей России и СНГ более 200 диспетчерских центров! Мы имеем сертификаты ГОСТ Р, Системы сертификации СВЯЗЬ, Пожарный сертификат. Наши приборы метрологически аттестованы и внесены в Госреестр средств измерений, т.е. измерения, которые они фиксируют, юридически состоятельны. За последние годы наши проекты

О КОМПАНИИ



В 2011 году компания «Технотроникс» получила ряд престижных наград, подтверждающих высокий уровень разработок и производства, а также инновационности её деятельности. Среди них: 1 место в конкурсе «Бизнес-Успех 2011: Лучший проект в производственной сфере» (организатор – «Опора России»); 1 место в конкурсе «Золотой Меркурий – 2011» как «Лучшее малое предприятие в сфере инновационной деятельности»; победа в Двенадцатом Всероссийском конкурсе «1000 лучших предприятий и организаций России-2011» с формулировкой «За активную и эффективную деятельность в 2011 году»; звание Лауреата Национальной общественной премии «РОССИЙСКИЕ СОЗИДАТЕЛИ» в номинации «Инновации в энергетике»; звание Дипломанта Всероссийского конкурса «100 ЛУЧШИХ ТОВАРОВ РОССИИ».

ООО «Технотроникс»
614045, г. Пермь,
ул. Куйбышева, д. 3
тел: +7 (342) 256 6005
факс: +7 (342) 201 7562
e-mail: manager@ttronics.ru
www.ttronics.ru
технотроникс.рф



**Алексей
СМЯТСКИХ,**
исполнительный
директор

УМНЫЕ РЕШЕНИЯ ОТ «М2М ТЕЛЕМАТИКИ»

Исполнительный директор российского инновационного холдинга «М2М телематика» Алексей СМЯТСКИХ отвечает на вопросы журнала ТОЧКА ОПОРЫ в эксклюзивном интервью.



– Перед вами, как руководителем единственного в России холдинга, предлагающего разработку отраслевых ГЛОНАСС/GPS решений, стоит задача «Умный, комфортный, безопасный город!». Какие пути вы выбираете для её решения?

– «Умный, комфортный, безопасный город» – это собирательное понятие. Здесь мы, как разработчик и интегратор решений на базе ГЛОНАСС/GPS, имеем в виду, в первую очередь, комплексное использование навигационных технологий и развитие интеллектуальных транспортных систем (ИТС) в городах. Ведь внедрение элементов ИТС обеспечивает безопасность пассажиров на транспорте и транспортную безопасность, позволяет формировать единую информационную среду для пассажиров общественного транспорта и других участников дорожного движения в целом. В понятие ИТС также мы включаем и внедрение отраслевых решений на базе ГЛОНАСС. К примеру, внедрение отраслевых решений

на станциях «Скорой помощи», в автопарках предприятий ЖКХ, а также автомобилях мобильных нарядов полиции действительно делают город комфортнее, чище и безопаснее. Благодаря навигационному контролю повышается и оперативность реагирования, и качество выполнения работ и услуг. С 2007 года мы формируем компетенции в области ИТС, сейчас наш холдинг – ведущий разработчик и лидер внедрений элементов ИТС в России.

– В апреле этого года в Москве состоялось ключевое событие в области рынка транспортной телематики и спутниковой навигации – международный Форум по спутниковой навигации «ГЛОНАСС 2012» и выставка «Навитех-2012». Ваша экспозиция стала одной из самых видных. Насколько успешно эту площадку использовала «М2М телематика»?

– Стоит отметить, что несколько лет назад, когда состоялся первый форум по спутниковой навигации, в России рынок транспортной телематики

как такового ещё не было. Впрочем, также как и единой площадки, предоставляющей возможность компаниям обмениваться опытом и консолидировать усилия.

С момента проведения первого форума наша компания стала его постоянным участником и внесла существенный вклад в развитие. Поэтому для нас и Форум по спутниковой навигации, и выставка «Навитех» традиционно являются ключевым событием года в области маркетинга. Ежегодно на выставке мы презентуем новые решения на основе навигации ГЛОНАСС/GPS, и этот год не стал исключением.

В рамках нашей экспозиции, центральной идеей которой в этом году стали ИТС как неотъемлемая часть жизни – «ИТС май лайв», были представлены система идентификации и мониторинга объектов дорожного движения (RFID+ГЛОНАСС), система высокоточного позиционирования M2M-HDControl®, а также уже хорошо зарекомендовавшие себя на рынке комплекс-

ные информационные системы «Безопасный автобус» и «Умная остановка». Количество посетителей превысило 3000, был заключён ряд соглашений. Кроме того, мы поделились своим опытом в ходе деловой программы форума. Так что в целом всё прошло весьма успешно.

Стоит отметить, что большинство перечисленных решений не имеет аналогов на рынке. Благодаря сильному штату разработчиков мы осуществляем весь цикл работ от создания концепции до практической реализации технологических проектов любой сложности в интересах Министерства транспорта, Министерства промышленности и торговли, МЧС, МВД, ряда предприятий космической отрасли и др., а также в интересах крупных коммерческих заказчиков.

– Телематика давно проникла в нашу жизнь – это навигационные системы, системы контроля доступа... Каким вы видите следующий шаг в развитии данного сегмента?

– Действительно, нельзя не согласиться с тезисом, что телематика быстро проникла в нашу жизнь. Думаю, что дальнейшие шаги в развитии спектра применения данной технологии будут так или иначе связаны с наращиванием сервисов на основе навигации. В настоящее время это сервисы, в основном предназначенные для информирования пассажиров общественного транспорта. Скорее всего, навигационные сервисы проникнут в другие сферы жизни и вовлекут всё большее количество потребителей: от детей до людей престарелого возраста. Здесь, приведу в пример проект «Социальный ГЛОНАСС». В своей части мы стараемся эту тему также популяризировать. Не первый год продвигаем программу «Социальный ГЛОНАСС» на транспорте.

– Обычно заказчиком предлагаются большой объём телематических услуг, которые можно получить с разных носителей. Возможно ли интегрировать все функциональности в единое устройство?

– В настоящее время существует тенденция превращения бортового навигационного терминала в multifunctionальный бортовой компьютер, который не только передает навигационные данные, но и снимает данные с CAN-шины, с дополнительных подключённых и установленных датчиков (например, RFID метки). Сейчас для некоторых групп потребителей уже созданы более сложные устройства, которые объединяют в едином блоке и навигационный модуль и видеорегистратор (сектор B2B). Думаю, что в ближайшие годы будет представлено много подобных multifunctionальных решений.

– Сейчас ведутся разработки по созданию персональных трекеров, у которых появится актуальная возможность слежения за передвижением людей. Как вы думаете, почему в некоторых СМИ акцентируется идея, что это изобретение станет «вторжением» в личное пространство человека?

– Думаю, что тема вторжения в личное пространство муссируется совершенно напрасно. Применять или не применять

персональные навигационные устройства (трекеры) – это выбор каждого. На мой взгляд, те, кто сдвигает акцент использования трекеров в сторону вторжения, до конца не понимают, что помощь, пришедшая своевременно – это во многих случаях вопрос жизни и смерти. Прежде всего, это касается пожилых людей и людей, страдающих тяжёлыми заболеваниями. Для них наличие персональных трекеров, предоставляющих возможность в экстренной ситуации человеку вовремя вызвать медицинскую помощь, становится критичным. Любопытно, что родители также заинтересованы в том, чтобы получить информацию о местоположении своего ребёнка в случае какого-либо ЧП. К сожалению, в России количество правонарушений против детей, просто происшествий с участием детей достаточно велико и, если навигационное решение поможет сохранить здоровье и в некоторых случаях жизни детей, то его, безусловно, надо внедрять.

– Как повлияет внедрение телематических устройств на уровень безопасности на дорогах?

– Опыт внедрения навигационных решений в корпоративном секторе показывает, что водители ведут себя гораздо более дисциплинированно, понимая, что не только их местоположение, но и стиль вождения, скоростные режимы отслеживаются и фиксируются. Как мы знаем, существенное количество ДТП в стране связано именно с превышением скоростного режима. Это, во-первых. А, во-вторых, для пассажирского транспорта, особенно в междугороднем сообщении, крайне важным моментом остаётся соблюдение водительским составом режима труда и отдыха. Навигационная система позволяет отслеживать эти параметры. В целом считаем, что, безусловно, массовое внедрение навигационных систем повысит безопасность на наших дорогах. Тем более, когда будет развёрнут проект «ЭРА-ГЛОНАСС». Как известно, на наших дорогах очень высокая смертность, гораздо выше, чем в Европе, США, Японии и т.д. После 100% оснащения навигационными термина-

лами автомобилей и развертывания инфраструктуры проекта ЭРА-ГЛОНАСС на территории всей страны значительно повысится скорость реагирования на ДТП. О каких-то конкретных результатах в целом для страны можно будет говорить после того как этот проект будет запущен. По предварительным прогнозам экспертов «ЭРА-ГЛОНАСС» сократит время до начала оказания помощи при авариях до 30%, что позволит ежегодно спасать более 4 тысяч человек.

– Какие преимущества на уровне государства может дать использование автотелематик?

– Сегодня в России около 300 крупных городов, транспортный комплекс которых испытывает колоссальные нагрузки (заторы, многочасовые пробки). Если мы говорим про экономические эффекты, то, прежде всего, они достигаются за счёт повышения пропускной способности улично-дорожной сети, как на отдельных участках, так и на целых магистралях.

К примеру, в среднем около 11 часов в неделю водители простаивают в пробках Москвы. По прогнозам Минтранса к 2015 году число автомобилей в Москве вырастет до 8 млн. Рост интенсивности движения прогнозируется в пределах 60-70%. По данным того же Минтранса экономические потери из-за пробок ежегодно составляют 450 млрд рублей.

Вся проблема в том, что количество автомобилей растёт гораздо быстрее, чем пропускные способности магистралей и дорог. Строительство новых занимает довольно много времени и требует значительного объёма финансирования. В данной ситуации внедрение систем навигации в транспортный комплекс – это один из эффективных инструментов, позволяющих решать вопрос транспортной модернизации комплексно, в том числе за счёт оптимизации и перераспределения автотранспортных потоков, формирования информационной среды. Как следствие, повышается безопасность, скорость и качество транспортного обслуживания, улучшается экология, особенно в мегаполисах.

– На сегодняшний день группа компаний «НИС-М2М» вместе занимает 63% рынка транспортной телематик и спутниковой навигации в России. На российском рынке, можно говорить об отсутствии конкурентов. Считаете ли вы зарубежных разработчиков своими конкурентами?

– На российском рынке опередились компании-лидеры, ведущие проекты федерального масштаба, но конкуренция при этом не исчезла. Рынок находится в стадии окончательного формирования: растёт общее количество компаний-участников рынка, в том числе появляются новые игроки из смежных областей, привносящие свой опыт отраслевых решений, новые технологии. Обращает также на себя внимание и рост количества небольших региональных компаний, как производителей оборудования, так и интеграторов.

Зарубежные производители, в первую очередь, чипсетов активно стремятся на российский рынок. Безусловно, мы ощущаем действие конкурентного поля каждый день. В этой борьбе мы создаём новые продукты и улучшаем уже существующие.

– Могли бы вы поделиться своим представлением о стратегии развития группы компаний «НИС ГЛОНАСС» и «М2М телематика» в масштабах всей страны?

– Мы идём по пути создания и развития отраслевых решений. В масштабах всей страны мы стремимся к тому, чтобы территориально приблизить сервис к конечному клиенту, поэтому создаём сеть собственных сервисных центров. Наша цель проста: дать заказчику продукт, максимально отвечающий его требованиям, с высоким качеством обслуживания в кратчайшие сроки.

Ещё одна из стратегических задач компании – это экспансия на международные рынки, т.е. развитие технологического экспорта.

125315, г. Москва,
Ленинградский пр-т,
д. 68, стр. 2
тел.: 8 (495) 234 1684
www.m2m-t.ru

УСТРОЙСТВА **TENNEX SYSTEMS** ПОМОГУТ ВАМ ВСЕГДА БЫТЬ НА СВЯЗИ С МИРОМ

В наше время уже трудно представить себе жизнь без доступа к Интернету. Но как часто мы, пользователи, сталкиваемся с различными проблемами доступа к нему или плохого качества сигнала. Та же самая проблема частенько возникает и с получением сигналов коммерческих каналов телевидения. Решение этих проблем взяли на себя специалисты компании «Азимут». В этом выпуске российского делового журнала ТОЧКА ОПОРЫ они предлагают вашему вниманию свою очередную разработку – КЛАСТЕР – сеть из серверов, компьютеров и других вычислительных машин, суммирующую и распределяющую общую вычислительную мощность.

Образованная в 2005 году группой профессионалов, длительное время работающих на IT-рынке, компания «Азимут» сначала позиционировала себя как поставщика комплексных решений под торговыми марками заказчиков, преимущественно интернет-провайдеров. Но осенью

2006 года эти профессионалы решили выйти на рынок устройств для конечных пользователей уже под торговой маркой Tennex. И это стало толчком для развития новых направлений бизнеса.

Сегодня компания «Азимут» – это интернациональная команда

менеджеров и разработчиков, энтузиастов развития современных телекоммуникаций. Особенности работы специалистов этой компании в том, что они не используют стандартные решения. Вся предлагаемая компанией продукция – результат оригинальных разработок профессио-

нальных hardware- и software-инженеров, работающих в ней. Одна из недавних инновационных их разработок – КЛАСТЕР – сеть из серверов, компьютеров и других вычислительных машин, суммирующая и распределяющая общую вычислительную мощность. На бумаге это выглядит так:



В чём же особенности данной системы?

Первая: Построение единого кластера из маршрутизаторов **Tennex NetLine Pro** в доме или домах для раздачи цифрового телевидения и Интернета позволяет застройщику или управляющей компании продавать его или сдавать одному или нескольким интернет-провайдерам, получая ежемесячно не с общего подключения квартиры, а с каждого конечного устройства, использующего телевидение или интернет с виртуальных Wi-Fi точек доступа (внутри каждого маршрутизатора можно создавать сколько угодно виртуальных точек доступа, которые можно сдавать в аренду абонентам для их внутренних нужд).

Вторая: интернет-провайдеру данная схема интересна тем, что ему достаточно протянуть оптоволоконный кабель только до одного дома и одновременно получить большое количество абонентов, скорость активации которых составит от нескольких секунд, до одного часа (в зависимости от платежей

и других бюрократических проволочек).

Третья: абонентские устройства для приёма коммерческих ТВ-каналов и on-line просмотра фильмов, включая фильмы **full HD** с маршрутизаторов **Tennex**, оснащённых жёстким диском, построены на базе программного обеспече-



ния **smart** телевизоров и медиа-плееров, имеющих свой идентификационный номер (**OS Android, Apple TV, iOS, win8**).

Четвёртая: для приёма спутникового потока маршрутизаторы оснащаются DVB-S/S2 тюнерами. Один маршрутизатор может обработать один

транспондер, следовательно, тюнеры устанавливаются в такое количество маршрутизаторов, какое количество транспондеров требуется запустить в локальную сеть.

Пятая: внутри одного кластера, не важно состоит он из двух или нескольких тысяч маршрутизаторов, видна только одна «ма-



гистральная» Wi-Fi точка доступа, к которой абонент автоматически подключается, будь он внутри своей квартиры или на другом конце микрорайона (но в зоне действия одного кластера). Это в свою очередь ведёт к социальному балансу в семье, так как отсутствует конфликт между просмотром ответственного матча по

футболу и прогулкой с детьми. Данная схема использования интернета и телевидения вполне позволяет совмещать приятное с полезным.

Так что, если такой кластер будет построен между двумя домами, то любой жилец этих домов, он же абонент, сможет спокойно и в социальных сетях общаться, и интересный фильм (тот же футбольный матч) посмотреть, хоть у себя в комнате, хоть выйдя на лестничную площадку, хоть вообще, сидя на скамейке во дворе. Сигнал в любом месте будет отличным. И никакой загруженности проводами воздушного пространства между домами.

Устройства **Tennex Systems** компании «Азимут» помогут вам всегда быть на связи с миром, где бы вы ни находились, а их использование доставит вам удовольствие!

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



11-я международная специализированная выставка ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ XXI ВЕКА Москва, МВЦ «Крокус Экспо», 1 павильон, зал № 1 25-28 сентября 2012 года

МЕРОПРИЯТИЯ, ПРОВОДИМЫЕ В РАМКАХ ВЫСТАВКИ:

- Демонстрация в действии пожарных автомобилей, средств, систем и изделий по тушению пожаров
- Научно-практические конференции, семинары и презентации экспонентов
- Совещания специалистов отрасли, министерств и ведомств

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»

МВЦ «Крокус Экспо»: 65-66 км МКАД (пересечение МКАД и Волоколамского шоссе), станция метро «Мякинино»

Организатор:
КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

Генеральный
информационный партнёр:
РПА Индустрия
Безопасности

Главный
информационный партнёр:
СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ
SEC.RU

Главный
Интернет-партнёр:
SEC.RU короткий путь
к информации

Дирекция выставки:
Тел./факс: +7 (495) 727-25-98
E-mail: fireexpo@crocus-off.ru
<http://www.fireexpo.ru>

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ В ПРОЕКТИРОВАНИИ И СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОБЩЕГРАЖДАНСКИХ ОБЪЕКТОВ И ОБЪЕКТОВ СВЯЗИ

Уже 16 лет на российском рынке общегражданского строительства и возведения объектов связи успешно работает компания «ТЕЛ МТК». Начиналась история компании с небольшой группы людей – энтузиастов, а сейчас численность коллектива превысила 500 человек. Основными направлениями деятельности компании являются проектирование, строительство, техническое обслуживание волоконно-оптических линий и сооружений связи, а также выполнение проектных и строительно-монтажных работ на гражданских объектах в Москве и других регионах России.

Окрепнув и наработав необходимый опыт, ЗАО «ТЕЛ МТК» значительно изменило и структуру компании, сегодня одновременно действуют и развиваются два направления. Первое – общегражданское строительство. В него входят пять ремонтно-строительных управлений, отдел проектирования строительства, дизайн-студия, цех по изготовлению и монтажу металлических конструкций, деревообрабатывающий цех, собственная автобаза, производственная база в Центральном регионе РФ. Все руководители подразделений имеют Государствен-

ные квалификационные сертификаты Госстроя РФ.

Второе – строительство объектов связи с пятью строительно-монтажными управлениями, проектно-техническим отделом, производственно-техническим отделом. В распоряжении ТЕЛ МТК мощная производственная база, спецтехника и обширный автопарк. Передовые технологии, применяемые в процессе производства, опыт и высокий профессиональный уровень сотрудников, наличие 4-х передвижных механизированных колонн, укомплектованных комплексом необходимых машин и механиз-

мов для прокладки линий связи (краны, бульдозеры, экскаваторы, бурильные машины, кабелеукладчики и др.), приборами для работы с линиями связи (анализаторы потоков E1, оптические тестеры, рефлектометры и др.), позволили компании активно участвовать в строительстве магистральных линий связи как регионального, так и международного значения.

УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ И ПРОФЕССИОНАЛИЗМ компании заключаются в способности выполнять разнообразные, но взаимосвязанные работы. Опыт и возможности ТЕЛ МТК, базирующиеся на высокой квалификации специалистов, отличной технической базе, новейших технологиях, современных материалах и большом навыке практической работы, являются гарантией для того, чтобы успешно и качественно выполнять следующие виды работ на объектах заказчика:

- проектирование и согласование проектной документации с оформлением Госэкспертизы и последующим оформлением разрешения на строительство;
- демонтаж и монтаж строительных конструкций;
- отделочные работы, ремонт кровли и фасадов;
- монтаж систем отопления, водоснабжения и канализации;
- устройство систем автоматического пожаротушения, охранной и пожарной сигнализации, видеонаблюдения;
- электромонтажные работы в комплексе;
- устройство локальных сетей и телефонизация;
- строительно-монтажные работы в комплексе;

- согласование и сдача объекта надлежущим инстанциям;
- проектирование кабельных сетей связи;
- прокладка волоконно-оптических и медных кабелей связи;
- ремонт и обслуживание линий связи;
- монтаж ВОЛС любой степени сложности, в том числе врезки в действующие линии связи с ответвлением части оптических волокон без перерыва связи на основной магистрали;
- проведение аварийно-восстановительных работ на сетях связи;
- строительство телефонной канализации;
- монтаж и программирование офисных АТС;
- монтаж и настройка оптоволоконных модемов и систем передачи класса PDH и SDH, мультиплексоров и телекоммуникационного оборудования;
- установка аппаратуры уплотнения, позволяющей подавать заказчику дополнительные телефонные номера по уже существующим телефонным линиям;
- проектирование и строительство интерактивных широкополосных сетей кабельного телевидения;
- прокладка линий связи методом горизонтально направленного бурения.

КАЧЕСТВО выполненных работ, а это более 5000 объектов, налицо, так как подавляющее количество сооружений, в проектировании и строительстве которых принимало и принимает участие ЗАО «ТЕЛ МТК», являются своего рода уникальными не только в масштабах региона, но и в масштабах страны в целом. За-

По заказу ФГУП «Российская телевизионная радиовещательная сеть» выполнена реконструкция здания по адресу г. Москва, ул. Никольская, д. 7/9, стр. 4. Усилены несущие конструкции, заменена кровля из медных листов, произведены капитальный ремонт системы электроснабжения и устройство мансардного этажа.



казчиками ТЕЛ МТК являются государственные и негосударственные коммерческие и производственные структуры. К ним относятся такие крупнейшие

компании, как ОАО «Связьинвест», ОАО «Ростелеком», ОАО «Московская городская телефонная сеть», ОАО «Газпром», ООО «Эквант», ФГУП «Российская телевизионная радиовещательная сеть», ОАО «Связьтранснефть», ОАО «Связьстрой», ФГУП «Почта России», ЗАО «СкайЛинк», ОАО «МТС», ФГУП «Администрация гражданских аэропортов (аэродромов)», Федеральная антимонопольная служба России и многие другие.

ТЕЛ МТК строит, реконструирует и ремонтирует любые жилые и административные помещения, решает все проблемы, связанные с обустройством офиса с учётом вкусов и пожеланий своих клиентов, выполняет работы по проектной подготовке с учётом эскизных проработок, проектированию, согласованию проектной документации.

Имея сертификаты доверия на производство строительно-монтажных работ на объектах, ТЕЛ МТК является Генеральным подрядчиком в 45 регионах России. Так, в рамках проекта ФГУП «Почта России» реконструирована

на филиальная сеть и приведены ОПС к единому фирменному стилю.

СРОЧНОСТЬ – специфика рынка работ и услуг в области строительства, ремонта и обслуживания телекоммуникационных систем, систем электроснабжения и безопасности предусматривает срочное решение комплекса задач по вводу объектов в эксплуатацию, а также в поддержании их работы с надлежащим качеством в безаварийном режиме. Персонал ЗАО «ТЕЛ МТК» быстро и качественно решает такого рода проблемы с минимальными затратами и максимальной эффективностью.

Компания не стоит на месте, с каждым годом расширяя и развивая предлагаемые услуги. В минувшем году ЗАО «ТЕЛ МТК» активно участвовало в крупных проектах ОАО «МГТС», таких как реконструкция сети МГТС, которая завершилась переходом на цифровой формат и дала возможность предоставить абонентам сети МГТС новый спектр дополнительных услуг, а так же в проекте по внедрению волоконно-оптической сети GPON. Эти работы компания

продолжает выполнять и в нынешнем году. В настоящее время ТЕЛ МТК ведёт работы по установке систем видеонаблюдения в рамках Государственной программы города Москвы «Безопасный город на 2012-2016 годы».

ЗАО «ТЕЛ МТК» обладает всеми техническими и интеллектуальными ресурсами, что позволяет компании участвовать в реализации проектов любой сложности и иметь возможность для реализации проектов на всех стадиях – от разработки концепции до сдачи объекта «под ключ». Серьёзное и ответственное отношение к делу и взятые на себя обязательства позволяют заказчику работ быть уверенным в качественном и рациональном исполнении любой задачи, поставленной перед ЗАО «ТЕЛ МТК».

ЗАО «ТЕЛ МТК»

119454, Россия, г. Москва,
пр-т Вернадского, д. 78, стр. 8
тел.: 8 (495) 785 5577, 785 5577
факс: 8 (495) 785 2424
e-mail: contact@tel-mtk.ru
www.tel-mtk.ru

15^я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И ФОРУМ

ССТВ' 2013



29-31 января
Москва, Крокус Экспо

- ЦИФРОВОЕ КАБЕЛЬНОЕ, СПУТНИКОВОЕ И ЭФИРНОЕ ТВ
- МОБИЛЬНОЕ ТВ
- IPTV
- OTT TV
- SMART TV *New*
- HDTV
- КОНТЕНТ
- МУЛЬТИСЕРВИСНЫЕ СЕТИ
- СПУТНИКОВАЯ СВЯЗЬ
- МОБИЛЬНЫЕ МУЛЬТИМЕДИЙНЫЕ КОММУНИКАЦИИ *New*

www.cstb.ru

Организатор: **MIDexpo**
Международная выставка и форум

Генеральный партнер: **МТС**

При поддержке:

**МИНКОМСВЯЗЬ
РОССИИ**

ММТ

iabm

Генеральный информационный партнер: **ТЕЛЕСПУТНИК**
Сеть и сервисы спутников

Генеральный интернет-партнер: **COMNEWS**

Основной информационный партнер: **СТАНДАРТ**

Реклама



25-я МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА

СВЯЗЬ- ЭКСПОКОММ

14–17.05.2013

www.sviaz-expocomm.ru

ЦВК «Экспоцентр», Россия, Москва



Министерство связи
и массовых
коммуникаций РФ



Министерство
промышленности
и торговли РФ





**Николай
Анатольевич
УЛЬПЕ,**
директор
ФГУП ГСПИ РТВ

ФГУП ГСПИ РТВ: НА ЭТАПЕ ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ

17 апреля 2011 года исполнилось 60 лет со дня образования Государственного специализированного проектного института радио и телевидения ФГУП ГСПИ РТВ, который и в третьем тысячелетии продолжает наращивать свой потенциал, сохраняя традиции качества и высокого профессионализма.

Итог прошедших десятилетий – это большие достижения в области проектирования, известность в России, ближнем и дальнем зарубежье. По проектам, разработанным институтом, построено несколько десятков тысяч крупнейших объектов и центров телерадиовещания более чем в 40 странах мира. Некоторые телевизионные башни, в силу своей уникальности и архитектурного облика, стали достопримечательностью и визитной карточкой стран, регионов. Среди них телецентры в Ереване, Баку, Вильнюсе, Риге, Алматы, Таллинне, Калининграде, Новороссийске и многих других городах по всему миру. Гордостью института стали проекты телевизионных башен нынешнего тысячелетия в Екатеринбурге и во Владикавказе, которым по своей

красоте, сложности и уникальности нет аналогов в мире.

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

Во многом эти достижения стали возможны, по словам Николая Анатольевича УЛЬПЕ, директора ФГУП ГСПИ РТВ, потому что важнейшим направлением в работе института всегда было и остаётся развитие человеческого ресурса, укрепление высокого профессионализма сотрудников института, которые являются его золотым запасом. Поэтому в институт активно привлекается молодёжь, студенты и выпускники профильных вузов, ведётся их профподготовка, чтобы они мог-

ли влиться в коллектив и в будущем внести достойную лепту в историю института. В этой связи ГСПИ РТВ заключил соглашения о сотрудничестве с рядом высших учебных заведений.

Серьёзную работу провёл институт в период бурного развития сотовой связи. По всей России стоят антенно-мачтовые сооружения и работают десятки тысяч базовых станций, спроектированные ФГУП ГСПИ РТВ.

Значительное место в работе института по-прежнему занимают работы по проектированию аппаратно-студийных комплексов телецентров, мощных средневолновых и КВ радиоцентров, включающих в себя всю инфраструктуру.

Среди объектов ГСПИ РТВ здание телерадиоцентра в Останкино (100 000 кв.м), здание спутникового телевидения (НТВ+) в Одинцовском районе Московской области (45 000 кв.м), реконструкция здания посольства России в Берлине (270 000 кв.м), торгово-развлекательный центр на Алтуфьевском шоссе (40 000 кв.м), здания радио и телевизионных центров в Минске (40 000 кв.м), Киеве (500 000 кв.м) и Вильнюсе (470 000 кв.м), банк «Возрождение» (200 000 кв.м), банк СБС «Агро» (32 000 кв.м), многофункциональный общественно-жилой комплекс в Москве на Проспекте Вернадского (70 000 кв.м.).

В 2010 году получены положительные заключения Государственной экспертизы по очень значимым проектам ФГУП ГСПИ РТВ. Среди них «Строительство

радиотелевизионной передающей станции (РТПС) на горе Лысая в г. Владикавказе». Станция предназначена для размещения аналоговых и цифровых телевизионных и радиовещательных передатчиков. Этот объект в соответствии с Градостроительным кодексом России относится к особо важным и сложным объектам. Другой проект – «Установка широкополосных

28 июня 2011г. на башне «Санкт-Петербургского регионального центра» установлена новая антенная система мощностью 80 кВт, не имеющая аналогов в России.



г. Владикавказ

антенн на башне высотой 301,5 метра в г. Санкт-Петербург» в рамках ФЦП «Культура России». Установка новой антенны «Катрайн» взамен устаревшей «Рица» на 27 ТВК и 33 ТВК позволила работать как с аналоговыми, так и с цифровыми передатчиками мощностью до 80 кВт.

В качестве ещё одного яркого примера возможностей института можно привести объект «Башня Федерации» (г. Москва), в проектирование которого институт внёс свой весомый вклад.

ФГУП ГСПИ РТВ стал ведущей организацией по разработке системного проекта «Поэтапный перевод спутниковых распределительных сетей федеральных программ на цифровые технологии» и

НИР «Программа модернизации сети телерадиовещания на территории Российской Федерации», «Сеть государственного наземного радиовещания Российской Федерации».

Институт принимает активное участие в выполнении работ по реализации действующих федеральных целевых программ: «Культура России (2006-2011гг.)», «Социально-экономическое развитие Чеченской республики на 2008-2011 гг.», «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009-2015 годы», а также в проектировании инфраструктурных объектов «Олимпиады 2014г. в Сочи». Значительные объёмы работ выполняются институтом в части определения возможностей использования антенных опор действующих объектов ТВ сети для перехода на цифровое вещание.

Очень быстро набирает обороты деятельность института в рамках международного сотрудничества. Казахстан, Беларусь, Южная Осетия, Абхазия, Ангола – это неполный список стран, с которыми сотрудничает ГСПИ РТВ.

Наряду с традиционными видами деятельности, институт разрабатывает проектную документацию по новым направлениям и видам связи и вещания: цифрового телевидения, системам подвижной связи всех применяемых стандартов, мультисервисных сетей, систем абонентского радиодоступа, волоконно-оптических линий связи, а также осуществляет архитектурно-строительное проектирование зданий и сооружений.

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

Сегодня ГСПИ РТВ – лидер среди предприятий и организаций России в проведении инженерных изысканий. Инженерно-геологические, геодезические изыскания проводятся во многих регионах России, странах ближнего и дальнего зарубежья. Инженерные изыскания ГСПИ РТВ учитывают все существующие нормативные материалы и обеспечи-

вают прохождение Государственной экспертизы проектов.

ГСПИ РТВ имеет собственную грунтовую лабораторию. В грунтовой лаборатории изучают физико-механические свойства грунтов, коррозионную агрессивность грунтов и вод. Результаты лабораторных испытаний необходимы как для общей инженерно-геологической характеристики территории строительства, так и для расчёта несущей способности конструкций проектируемых зданий и сооружений.

При ГСПИ РТВ аккредитован испытательный Центр декларирования изделий средств связи (антенно-фидерных устройств).

Большое внимание институт уделяет сотрудничеству с инвестиционно-строительными компаниями, для которых наряду с традиционным проектированием объектов и сооружений разработан целый комплекс предложений, который включает инженерно-геологические и геодезические изыскания, составление смет, обследование металлоконструкций, фундаментов, проектирование всех систем пожарной, охранной сигнализаций, контроля доступа и видеонаблюдения и др.

Особого внимания заслуживают возможности ГСПИ РТВ в проектировании комплексных систем связи (а также объектов и сооружений) вдоль дорог, в заглублённых пространствах и тоннелях (получен ряд патентов). Примером может служить Лефортовский тоннель (3-е транспортное кольцо). Его длина около 2,2км, это пятый по протяжённости городской тоннель в Европе. Он проходит под рекой Яузой и Лефортовским парком, имеет три полосы движения в каждом направлении, ширина одной полосы – 3,5м. Проектирование комплекса систем связи включает телефонную и мобильную связь, диспетчеризацию, аварийную связь для спецслужб (скорая помощь, пожарная охрана, милиция, ГИБДД, МЧС), радиосвязь и др.

В течение многих лет ГСПИ РТВ традиционно активно участвовал в разработке отраслевой нормативной базы, концепций развития, методик и т.д. Специалисты института, в рамках своей специализации, продолжают данную работу.



В последнее десятилетие в сфере проектирования произошли серьёзные перемены, а вместе с ними появилось и множество проблем и вопросов, связанных с порядком разработки, согласования, утверждения, составом проектной документации на строительство зданий и сооружений, с нынешним определением технически сложных и особо опасных объектов, ситуаций в отношении отраслевой экспертизы и рядом других.

Среди нового можно отметить институт саморегулируемых организаций (СРО), который сформирован не так давно. И в этой структуре, – отметил Сергей Мельников, заместитель директора по коммерческим вопросам – специалисты ГСПИ РТВ готовы поделиться опытом, внести свои предложения, которые позволят СРО занять достойное место и выполнять функции не только «страховщика» выполненных работ, но и гаранта качества проектных работ.

В этот динамичный и непростой исторический период направления деятельности института постоянно расширяются и обновляются. При этом ГСПИ РТВ бережно хранит традиции, имидж, качество, дорожит своими заказчиками и партнёрами.

ФГУП ГСПИ РТВ
109004, г. Москва,
Николаянский пер., д. 3А
тел.: 8 (495) 915 7128
факс: 8 (495) 915 0803
e-mail: contact@gspirtv.ru
www.gspirtv.ru





ГОРИЗОНТАЛЬНО- НАПРАВЛЕННОЕ БУРЕНИЕ БЕСТРАНШЕЙНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



Сфера применения: строительство, связь, энергетика, нефтегазовая отрасль, ЖКХ и др.

Компания предоставляет ряд услуг с использованием МАШИНЫ ГОРИЗОНТАЛЬНО-НАПРАВЛЕННОГО БУРЕНИЯ МНБ-50, что позволяет:

- произвести управляемый по траектории и полностью контролируемый в плане и профиле прокол;
- заменить старые изношенные трубы (чугун, керамика, сталь, асбест, ПНД) газопровода, водопровода, канализации на новые, сохранив или увеличив их диаметр без производства раскопок;
- проложить в старом изношенном коллекторе новый трубопровод, используя машину МНБ-50 в качестве натяжного устройства с тяговым усилием до 50 тонн;
- заменить или проложить новые канализационные выпуски из зданий в технологические колодцы.

Компания также выполняет весь комплекс работ по строительству линий связи (проектирование, монтаж и пусконаладка оборудования волоконно-оптических сетей).

ООО «ДарВей» имеет все необходимые допуски, свидетельства и лицензии для выполнения работ

ООО «ДарВей»

109029, г. Москва,
ул. Нижегородская, д. 32, корп. 16,
офис 307, 311
тел./факс: 8 (495) 783 0627
e-mail: darvey@mail.ru
www.darvei.ru

Компания IProm занимается системной интеграцией в области информационных технологий, является поставщиком ИТ-решений и телекоммуникационного оборудования с 1994 года и производителем всепогодных термощкафов с 2006 года.

ТЕРМОШКАФЫ предназначены для защиты телекоммуникационного и информационного оборудования от воздействия окружающей среды (при размещении оборудования на открытом воздухе).

ВСЕПОГОДНЫЙ ТЕРМОШКАФ

Пыле- и влагозащищенный металлический или пластиковый контейнер с герметичной дверью на пенорезиновой прокладке и запорным замком. Внутри термощкаф утеплен самоклеющимся пенополиэтиленом толщиной 1 см с теплоотражающей алюминиевой пленкой, снаружи защищен порошковым антикоррозийным покрытием. Внутри на задней стенке шкафа на болтах закреплена металлическая монтажная панель или 19-ти дюймовая монтажная стойка для размещения аппаратуры. Имеется система терморегулирования для поддержания благоприятных условий эксплуатации оборудования, размещаемого в шкафу. Температура срабатывания системы устанавливается на термостатах внутри шкафа в диапазоне от 0 до +60 °С. Для удаленного контроля состояния шкафа и температуры внутри него, в шкафу могут быть установлены контроллеры с датчиками температуры, открывания двери, дыма и т.д.

ПРЕИМУЩЕСТВА: широкая линейка моделей и размеров, различные полезные опции для обеспечения связи с ними, их контроля и безопасности.

СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ ТЕРМОШКАФОВ: частный сектор, а также различные отрасли промышленности (телекоммуникации, транспорт, безопасность, энергетика, экология и др.)

Контроль всех производственных процессов, постоянное совершенствование производства позволяет IProm с каждым годом увеличивать своё присутствие на рынке телекоммуникационного оборудования.



ООО «АйПиПром»

тел.: 8 (495) 660 5044

e-mail: info@termoshkaf.ru

www.termoshkaf.ru

www.eurosatt.com

СВЯЗЬ БЕЗ ГРАНИЦ

ЕвроСат Троник

Компания «ЕвроСатТроник» – это спутниковые телефоны, морское и сухопутное радионавигационное оборудование, спутниковые системы видеонаблюдения и спутниковый мониторинг подвижных объектов, средства экстренной связи.

- Морское спутниковое телевидение – KVN
- Морские спутниковые карты
- Электронные компоненты

тел./факс: (495) 971 7834, 971 7804
e-mail: office@eurosatt.com
125230, г. Москва, Варшавское ш., д. 42

Ю Промсвязь ДИЗАЙН
Работа подтверждена сертификатом

Разработка и производство электропитающего оборудования различного назначения.
Поставка и техническая поддержка во всех регионах России.

www.promsd.ru

Электрощитовое оборудование: шкафы распределительные постоянного и переменного тока любой сложности, щиты рядовой защиты, шкафы АВР. Индивидуальный подход!

www.promsd-energo.ru

123103, г. Москва, пр-т Маршала Жукова, д. 76, к. 2
тел./факс: (495) 947 09 69, 947 09 97

МОЛНИЕЗАЩИТА: WWW.GROZE.NET



О современных системах молниезащиты корреспонденту журнала ТОЧКА ОПОРЫ рассказал Владимир Владимирович АГАРКОВ, коммерческий директор компании «АЛЕФ-ЭМ».

– Владимир Владимирович, расскажите о специализации вашей компании, и на сегменте рынка, на котором востребованы её услуги?

– Мы работаем на рынке с 2002 года. Специализируемся на внедрении комплексных систем молниезащиты любой сложности, полностью отвечающих требованиям российских и международных нормативных документов, осуществляем проектирование, поставку комплектующих, монтаж оборудования, контрольные испытания и лабораторные измерения, гарантийное и послегарантийное обслуживание, модернизацию.

За время работы сотрудниками компании был накоплен уникальный опыт по проектированию и монтажу систем молниезащиты, защищающих здание и человека внутри него от всех известных на данный момент поражающих факторов грозовых разрядов. В штате компании работают высококвалифицированные специалисты различного профи-

гетической отрасли, в т.ч. АЭС, телекоммуникационные компании, офисные, административные здания и др.), а также для частных заказчиков (загородные дома).

– Компания «Алеф-ЭМ» реализует оборудование известного производителя комплектующих для установки систем молниезащиты DEHN+SOHNE (Германия). В чём преимущество этого оборудования?

– Да, мы являемся российским дистрибьютором компании DEHN+SOHNE, старейшей в области разработки и производства систем молниезащиты и защиты от импульсных напряжений в Европе. Компания имеет 100-летние традиции и опыт работы в этой сфере и одна из немногих специализируется только на молниезащите; оснащена собственными лабораториями по изучению молнии и моделированию систем молниезащиты. DEHN обладает 187 национальными и международными патентами. Всё это позво-

ляет ей выпускать продукцию безупречного качества широкого ассортимента – более 3500 наименований. Компания DEHN имеет около 60-ти представительств и дочерних компаний по всему миру.

– Расскажите, что собой представляют современные системы молниезащиты.

– Система молниезащиты состоит 2-х составляющих – внешней и внутренней – они дополняют друг друга.

Назначение внешней молниезащиты – защита от прямого удара молнии с последующей канализацией энергии разряда в землю. В её состав входят: молниеприёмники (для приёма разряда молнии), токоотводы (для отвода тока разряда молнии от молниеприёмников к заземляющему устройству), заземляющее устройство (часть внешней молниезащиты, канализирующей энергию молнии в землю для последующего её безопасного распределения).

Внутренняя молниезащита (грозозащита) должна уменьшать электромагнитные эффекты воздействия тока молнии на людей, инсталляции и оборудование, находящееся внутри строительных объектов. Существует ряд явлений, вызывающих импульсные перенапряжения в низковольтных и информационных сетях, а также в установках, преобразующих энергию и генерирующих электрический ток. Для ограничения перенапряжений в электротехнических установках и электрических сетях применяются разрядники 1, 2 и 3 класса.

Молниезащита выполняется из разных видов комплектующих (медь, алюминий, сталь горячего цинкования) в зависимости от типа кровли.

Заземляющее устройство может быть различного типа и исполнения (контур вокруг здания, очаги заземления, совме-

щенный контур заземления с выпусками под токоотводы молниеприёмной части). Сопротивление заземления может быть различным – от 4 до 30 Ом. Есть определённые тонкости при установке заземления, – если невозможно разместить его по горизонтальному контуру, то делаются глубинные стержни.

– За 9 лет работы ваша компания зарекомендовала себя надёжным партнёром в этом сегменте услуг. Кто ваши заказчики? Приведите примеры выполненных работ.

– Среди наших заказчиков и партнёров такие компании как ZORLU (Турция), ООО «ЮАНДА ФАСАД» (Китай), «Enka» (Турция), «Horus Capital» (Англия), «ЭБЕРТ» (Германия), ОАО «Метрогипротранс», ОАО «Мосмостстрой», ГУП «Гормост», «ABL GROOP», «Капитал Групп», «Дон Строй» и многие другие.

Что касается выполненных работ. Мы работали на объектах различного назначения, назову лишь некоторые из них: Москва-Сити (Комплекс Башня Федерации), Московская Межбанковская валютная биржа, комплекс ОАО «МЕТРОГИПРОТРАНС», Дворец государя Царя Алексея Михайловича в музее-заповеднике «Коломенское», административное здание ГИБДД, административное здание МВД России, горнолыжный клуб Леонида Тягачёва. Для частных заказчиков выполнен монтаж систем молниезащиты загородных домов более чем на 300-х объектах.

Компания «Алеф-ЭМ»
119602, Москва,
ул. Никулинская, д. 23,
к. 1, офис 11
тел.: 8 (495) 223 3442
(многоканальный)
e-mail: info@alef-m.com
www.groze.net
www.alef-m.com
www.vipteplo.ru

МОСКВА, ВСЕРОССИЙСКИЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР, 23-26 ОКТЯБРЯ 2012

XVI МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

INTERPOLITEX

СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

ВЫСТАВКА
ПОЛИЦИЙСКОЙ
И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ

ВОЕННО-
ТЕХНИЧЕСКИЙ
САЛОН

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ВЫСТАВКА «ГРАНИЦА»

ВЫСТАВКА «БЕСПЛОТНЫЕ
МНОГОЦЕЛЕВЫЕ
КОМПЛЕКСЫ»

ОРГАНИЗАТОРЫ



МВД России



ФСБ России



ФССТ России



ПС ФСБ России

ЭКСПОНЕНТ-
КООРДИНАТОР
ОТ МВД РОССИИ



ФНУ «НПО «СтиС»
МВД России

УСТРОИТЕЛЬ ВЫСТАВКИ
«БЕСПЛОТНЫЕ
МНОГОЦЕЛЕВЫЕ
КОМПЛЕКСЫ»



ООО «Экспо-Энос»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
УСТРОИТЕЛЬ



ЗАО «ОВК «Бизон»



О
Р
А
Н
И
З
А
Т
О
Р
Ы

Выставка прошла аудит
Российского Союза выставок и ярмарок

Дирекция: Адрес: 129223, Москва, а/я 10 • Тел./факс: + 7 (495) 937-40-81
e-mail: b95@online.ru • www.interpolitex.ru • www.mvd-expo.ru



XII Международная специализированная выставка
Передовые Технологии Автоматизации
Москва, ЦВК «Экспоцентр», 9-11 октября 2012 года

*Мы столько можем, сколько знаем.
Знание — сила.*
Фрэнсис Бэкон

Новые знания только на ПТА:

- Статистика • Аналитические обзоры рынка
- Новинки оборудования и услуг
- Признанные мэтры и новые игроки
- Инженерное наследие • Современное образование

Организатор:
Экспоцентр

Тел.: (495) 234-22-10
E-mail: info@pta-expo.ru • www.pta-expo.ru





Алексей
Михайлович
ЕЛЯШЕВИЧ

БИЛЛИНГ ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ

В обозримом будущем на смену классическим биллинговым системам придут интегрированные решения, предназначенные для комплексного управления ресурсами предприятий связи. Компания «Поли Сайенс» готова предложить такие решения уже сегодня.

Если комплекс специализированного коммутационного оборудования – сердце любого бизнеса, связанного с предоставлением услуг электросвязи, то **биллинговую систему**, с технологической точки зрения, можно сравнить с её мозгом. Именно функциональные свойства данного средства позволяют операторам связи:

- точно и пунктуально производить расчёты по оказанным услугам связи, своевременно выставлять счета и принимать платежи;
- прекращать и возобновлять обслуживание абонентов в режиме реального времени в зависимости от состояния лицевого счёта;

- предлагать абонентам всё новые и новые взаимовыгодные формы и схемы обслуживания и расчётов;
- проводить эффективные маркетинговые программы с предоставлением бонусов, бесплатных пакетов трафика и накопительных скидок;
- как следствие – предоставлять качественные востребованные услуги и сохранять высокую конкурентоспособность своего бизнеса.

Однако биллинг как таковой не охватывает всех потребностей операторов связи с точки зрения ИТ. Важными задачами в этой области, в частности, являются следующие:

- взаимодействие с бухгалтерскими автоматизированными системами для своевременной подготовки управленческой, налоговой и прочей отчётности;
- автоматизация складского учёта и продаж сопутствующего оборудования – телефонов и прочих абонентских коммуникационных модулей, терминалов связи, аксессуаров и т.д.
- автоматизация управления дилерскими сетями;
- обеспечение взаимодействия с банками и платёжными системами, а также с роуминговыми операторами и операторами-партнёрами;

- предоставление абонентам удобных средств управления своим личным счётом и условиями обслуживания (системы ИССА, «Личный кабинет» и т.д.)

И если все эти задачи могут быть решены в рамках единой интегрированной системы автоматизации, то это позволяет эффективно управлять информационными потоками, а также обеспечить оптимальную численность обслуживающего персонала и невысокую совокупную стоимость владения биллинговой системой и сопутствующими подсистемами.

Автоматизированная система расчётов (АСР) «ПолиСайенс-Биллинг» имеет средства для решения всех этих задач.

Одна из сильных сторон системы – отсутствие зависимости от конкретной программно-аппаратной платформы или СУБД. Вы можете выбрать для работы ваших серверных и клиентских компонентов одну из операционных систем семейств Windows, Linux или Solaris, а также СУБД Oracle, MS SQL или MySQL, а впоследствии изменить свой выбор без потери функциональности, данных и привычного интерфейса.

Мы не занимаемся поставкой коробочных продуктов. Каждый клиент для нас – бизнес-партнёр с уникальными потребностями, стилем работы, особенностями бизнес-процессов и видением своего места на рынке связи и в мире в целом. Поэтому в поставку нашей автоматизированной системы, как правило, входит и полный комплекс работ по её адаптации и настройке под нужды конкретной организации. Кроме того, мы готовы обеспечить техническую поддержку, сопровождение и доработку системы с тем, чтобы позволить вашему бизнесу сохранять высокую степень соответствия услуг ожиданиям клиентов.

Мы ориентируемся на такого потенциального потребителя, который знает, чего хочет, может чётко сформулировать свои требования, готов добиваться их выполнения и не довольствуется стандартными, типовыми и «универсальными» решениями, которые предлагает рынок.

платёжных систем с использованием пластиковых карт;

- проектирование, разработка и внедрение заказного программного обеспечения;
- сопровождение программного обеспечения, произведённого сторонними разработчиками, а также портирование или ми-



АСР «ПолиСайенс-Биллинг» прошла сертификационные испытания в соответствии с Правилами организации и проведения работ по обязательному подтверждению соответствия средств связи, утверждёнными постановлением Правительства РФ от 13 апреля 2005г. N 214. Сертификат соответствия N OC-4-CT-0286, срок действия: с 28 апреля 2010г. до 28 апреля 2013г.

Кроме биллинга, наша компания имеет и иные направления деятельности в ИТ-отрасли:

- поставка решений для автоматизации деятельности локальных

грация подобного программного обеспечения на иные платформы.

Мы уверены, что сможем помочь решить ваши проблемы в сфере ИТ!

Алексей Михайлович Ельяшевич,
директор по разработке
и внедрению ПО

ООО НП «Поли Сайенс»
105077, г. Москва,
ул. 11-я Парковая, д. 34-А
тел./факс: 8 (495) 4655976
e-mail: info@polyscience.ru
www.polyscience.ru

О ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОГО И КАБЕЛЬНОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ

Телевидение традиционно играет важную роль в нашей жизни. Наличие эфирного, кабельного и спутникового телевидения позволяет смотреть достаточно большое количество разнообразных программ, как жителям городов, так и небольших населённых пунктов. Несмотря на то, что спектр предоставляемых услуг в этой сфере в России постоянно расширяется, остаётся много проблем, которые требуют решения.

Этим вопросам была посвящена пресс-конференция, прошедшая в преддверии выставки отрасли телевидения и мультимедиа «CSTB-2012». Предлагаем выдержки из выступлений участников этого мероприятия – АКТР и представителей операторов кабельного и спутникового телевидения.



Юрий Припачкин,
президент
Ассоциации
кабельного
телевидения
России

– Рынок кабельного ТВ в России бурно развивается, несмотря на сложную экономическую ситуацию. Только за 2011г. рост составил около 20%, и объём денежных средств, который операторы получают от услуг, превысил 1 млрд. евро (более 40 млрд. руб.). Это достаточно серьёзные цифры. Они демонстрируют, что телекоммуникация в целом и кабельное ТВ в частности является отраслью, пользующейся устойчивым вниманием со стороны инвесторов. Тем не менее, увеличение притока инвестиций возможно только за счёт очень чёткого понимания распределения ответственности, норм права и обязанности операторов по отношению к абонентам, к рекламодателям, к владельцам прав.

Кроме того, Юрий Игоревич отметил, что перед участниками рынка услуг телекоммуникаций часто встают проблемы, которые никак не связаны с инновациями. Например, инициатива некоторых органов власти на местах о переносе воздушных линий связи под землю, несмотря на то, что линии были построены на совершенно законных основаниях.

– Непонятно, кто за это будет платить, зачем это делать сейчас, когда есть другие об-

ласти применения денежных средств. Уже есть прецеденты в ряде регионов, например, в Татарстане, где это привело к массовому отключению операторов, перерубанию кабеля, судебным процессам, – такими словами Юрий Игоревич выразил своё непонимание позиции некоторых муниципальных чиновников.

Говоря об этом, Юрий Игоревич отметил, что кабели, проложенные не по закону, конечно, должны быть демонтированы, но когда операторы прокладывают свои провода в соответствии с существующим законодательством и сдают их Роскомнадзору, тогда они «имеют право на жизнь». И добавил, что зачастую российские чиновники просто не представляют всей сложности обрезки кабеля и перемещения существующей линии связи под землю.

В продолжение темы развития кабельного телевидения, Ю.Припачкин заметил, что, хотя рынок развивается весьма бурно, до его полного насыщения пока далеко. Наиболее высокий потенциал кабельного телевидения в городах с населением 200 000 человек и более, поскольку там оно является основным способом доставки телевизионного сигнала. Точно так же, как спутниковое телевидение становится основным способом доставки телевизионного сигнала в городах с меньшей плотностью населения, в посёлках, на дачах и в деревнях. Поэтому за счёт роста и развития кабель-

ных телевизионных сетей в малых городах России уже в ближайшее время можно получить достаточно высокий прирост абонентской базы.

– В течение двух-трёх лет технологии доставки сильно подешевеют, и телевидение станет персональным, абонент будет смотреть только то, что захочет. Операторам и каналам необходимо к этому подготовиться, выработав новую модель получения дохода, – отметил Ю. Припачкин.



Михаил Шеховцов,
управляющий
директор, компании
медийных проектов
J'son & Partners
Consulting

– Сейчас российский рынок имеет очень большой потенциал для роста не только в кабельном телевидении, но и в набирающем популярность IPTV. Реалии современной жизни таковы, что большинство пользователей уже не хотят смотреть то, что им показывают по телевидению в строго определённое время. Большинство граждан желают смотреть свои любимые фильмы и телепрограммы, где и когда удобно им. И именно этими причинами объясняется популярность различных дополнительных сервисов IPTV, таких, как «видео по запросу» (VOD) и «отложенное видео».

По словам М.Шеховцова, в ближайшие четыре года доля IPTV на рынке существенно уве-

личится. Хотя и сейчас уже абонентская база российских операторов платного TV, в которое входит кабельное, спутниковое и IP-телевидение, насчитывает 24 млн. пользователей. Это, по словам Михаила Шеховцова, больше, чем в Германии и Великобритании, но пока меньше, чем в США. При этом по числу пользователей онлайн-видео Россия уступает на мировой арене лишь США и Германии. Общая выручка компаний в этом сегменте пока не слишком велика – около 38 млн. долларов, но уже к 2016 году аналитики ожидают, что этот показатель достигнет 321 млн. долларов. Объём рынка платного телевидения, по оценкам аналитической компании, к 2016 году увеличится с 321 млн. до 880 млн. долларов.

Среди главных тенденций рынка М.Шеховцов обозначил значительный рост проникновения услуг платного TV, увеличение количества и качества неэфирных TV-каналов и рост телесмотрения неэфирного TV в целом. Россия по приведенным им данным – один из крупнейших рынков платного TV в мире. Абонентская база услуг платного кабельного и спутникового TV, включая многоканальный социальный пакет, достигла 45% проникновения в домохозяйства страны. А к 2016г. этот показатель достигнет более 63% проникновения. Доля рынка цифрового TV вырастет в целом до 73%. Устойчивый рост рынков платного TV

и широкополосного доступа создаст базу для активного распространения неэфирного TV и веб-TV. При этом особое внимание Михаил Шеховцов обратил и на существенное увеличение рынка широкополосного доступа в Интернет в ближайшие пять лет. По его данным к 2016 году широкополосным доступом в России будут пользоваться около 100 млн. человек, что составит примерно 70% населения.



Юлия Шахманова,
директор по контенту
«Триколор ТВ»

– С 2009г. начался новый этап развития российского телевидения, в России существенно сократилось производство контента и, как следствие, сегодня свыше половины телепередач, сериалов, фильмов и т.д., вещаемых телеканалами, – иностранного производства. Рост доли иностранного контента в сетках вещания российских каналов – не очень хорошая тенденция, – считает Ю.Шахманова.

– Сейчас в России насчитывается около 320 каналов, тогда как в Европе их свыше 8 тыс., – отметила она в своем выступлении. – Нам есть, куда расти и развиваться.

Далее, по словам Ю.Шахмановой, произойдет слияние сегментов кабельного телевидения и IPTV.

– Спутниковое телевидение благодаря использованию конвергентных схем доставки сигнала значительно увеличит свою долю на рынке за счёт значительно большего по сравнению с другими видами TV охвата территории и доступности для потребителя, – прогнозирует директор по контенту «Триколор ТВ». – По итогам 2011 года кабельное телевидение занимает 49% рынка платного TV, спутниковое – 45%, а IPTV – 6%. При этом в спутниковом сегменте доля «Триколор ТВ» составляет 86%. Если говорить о приросте абонентской базы, то в спутниковом сегменте за 2011 год появилось 2,5 млн. новых пользователей, в кабельном – 1 млн., в IPTV – около 800 тыс.



По мнению Юлии Шахмановой, российский рынок платного TV движется в сторону уже пользующейся популярностью на Западе концепции «4А» (Anywhere, Anytime, by Anyone, Anything), суть которой состоит в том, что абонент может смотреть выбранный контент на любом устройстве, будь то телевизор, мобильный телефон или планшетный компьютер. И всё больше телезрителей отказываются от «классического» телевидения, отдавая предпочтение нелинейному.

– В сфере рекламной политики вещателей всё идёт к тому, что пользователь будет сам моделировать своё телесмотрение, – уверена Ю.Шахманова. – Если абонент захочет получать контент без рекламы, он должен будет платить оператору за эту услугу. И операторы, в свою очередь, должны быть технически готовы предоставить такую возможность пользователю.



Анатолий Сморгонский,
руководитель
службы маркетинга
телеуслуг компании
«ВымпелКом»

– Наша молодая компания личным примером доказала, что будущее за кабельным телевидением. Учитывая то, что за год у нас произошёл шестикратный рост абонентской базы, теперь у нас 40 тыс. абонентов, расширилась и география присутствия. Это значит, что абонент голосует за кабельное телевидение рублём.

По словам А.Сморгонского, компания планирует остаться в сегменте IPTV, но «постарается выйти за пределы своих ШПД-сетей» и будет при этом проводить политику чёткого анализа статистики пользования, анализ просмотра, применяя универсальный инструмент.

– Я полностью согласен с коллегами, что рынок IPTV растёт, априори будет расти дальше, и проникновение кабельного телевидения в ШПД-базы будет ещё больше.

Понятно, что потенциал у всех игроков рынка велик. Плюс надо отметить, что у IPTV растёт ARPU – один из небольших сервисов на телекоммуникационном рынке – за счёт того, что может предложить дополнительные услуги, другой контент. Цифровизация поэтому и продолжается, что к аналоговому кабелю допконтент не приложишь, а здесь всё возможно.



Дмитрий Багдасарян,
генеральный
директор компании
«ЭР-Телеком»

– Российский зритель пока смотрит телевидение, однако сейчас его необходимо убедить не только в том, чтобы он продолжал смотреть, но и хотел платить. Люди не готовы пока к оплате телеуслуг, – заметил в своём выступлении Дмитрий Багдасарян, – сегодня необходим нишевый контент, но не дорогой, а произведённый малы-

ми средствами и дешёвый. А в будущем телевидение должно стать персональным.

Среди основных факторов успешной цифровизации страны гендиректор «ЭР-Телеком» назвал предоставление абонентам востребованных услуг, социальную ответственность компаний и коммерческую целесообразность продуктов. Он отметил, что рынок стоит на пороге эволюционного скачка, с помощью которого необходимо оправдать ожидания зрителя и увеличить длительность телепросмотра каналов.

– Проблема продвижения канала или услуги оператора должна решаться путём объединения усилий обоих участников в целях популяризации и создания определённой моды на конкретный сервис или продукт. Дефицит качественного нишевого контента остаётся остро ощутимым, поэтому ключевое значение приобретает тематика каналов, – считает Д.Багдасарян.

По его мнению, в ближайшее время нас ждёт отход от традиционной схемы создания телепрограмм с большим бюджетом и, скорее всего, возможно развитие рынка платных телевизионных услуг за счёт контента создаваемого пользователями. То есть пользователи телеканалов могут сами формировать сообщества по интересам и создавать интересный контент. В этом случае технические критерии качества не играют определяющей роли, главное, чтобы он отражал потребности сообщества.



Специальная цена на редакционную подписку

Специальная цена на редакционную подписку (20 выпусков в год) для юридических лиц:

14 800руб., в т.ч. НДС 18%.

Подпишитесь на журнал! Будьте в курсе дел всех Ваших партнёров, коллег, лидеров самых эффективных отраслей!

Направьте, пожалуйста, реквизиты Вашей компании на электронный адрес редакции: **2312114@mail.ru**, а в теме письма просто укажите слово «подписка».

www.to-info.ru



Bakutel

6-9 НОЯБРЯ 2012

Баку, Азербайджан

18-я Азербайджанская Международная Выставка и Конференция
“ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ”

www.bakutel.az

Поддержка



Министерство Связи и
Информационных Технологий
Азербайджанской Республики

Организаторы



Тел. : +994 12 404 10 00
Факс : +994 12 404 10 01
E-mail: telecoms@iteca.az

Место проведения



www.facebook.com/BakuTel



ПОБЕДИТЕЛИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ «БОЛЬШАЯ ЦИФРА» 2012



Торжественная церемония награждения победителей Национальной Премии в области многоканального телевидения «Большая Цифра» 2012 года состоялась в концертном зале «Крокус Сити Холл». Церемония проходила в рамках проведения 14-й международной выставки и форума CSTB'2012 – главного ежегодного события в области телевизионной и телекоммуникационной отраслей России и стран СНГ.

Национальная премия учреждается уже третий год подряд, привлекая всё большее внимание игроков российского телекоммуникационного рынка, а также широкого круга общественности. Особенностью премии является то, что в голосовании могут принимать участие не только профессиональное жюри, но и телезрители. Подобная система голосования сохранилась и в этом году.

Первыми голосовали члены профессионального жюри, в состав которого по традиции вошли общественные и государственные деятели, эксперты в области телерадиовещания, представители операторов многоканального телевидения, известные журналисты. Жюри третьей

Национальной Премии возглавил Президент международной Академии телевидения и радио Анатолий Лысенко.

Зрительское голосование проходило на официальном сайте премии «Большая цифра» в режиме онлайн. В этом году в зрительском голосовании приняли участие более 8000 человек.

Всего в оргкомитет поступило 87 заявок на участие в Национальной Премии в области многоканального цифрового телевидения. Победители выявлены в категориях «Компания-оператор», «Оборудование и технологии для цифрового ТВ вещания», «Новое российское ТВ» и «Зарубежное ТВ в России», «Зрительское голосование».

Особое внимание Премии в 2012 году уделено продвижению компаний-операторов. Для этого специально открыты следующие номинации в категории «Компания-оператор»: Поддержка и обслуживание абонентов; Пакетное предложение; Дополнительные услуги в сетях мультисервисных операторов; Маркетинговое продвижение компании-оператора. Особенной популярностью пользовалась номинация «Пакетное предложение», на победу в кото-

рой претендовали 10 компаний-операторов.

Призы от Оргкомитета

Оргкомитетом Национальной Премии в области многоканального цифрового телевидения принято решение о награждении специальным призом «За создание объективного образа России на международной арене» телеканала Russia Today. Также специального приза «За цифровое равенство» удостоилась компания «ТрансТелеКом». Ещё один спецприз «За развитие многоканального цифрового ТВ в странах СНГ» оргкомитет вручил компании «Казтелерадио».

Специальные призы от партнёров и спонсоров премии:

Специальный приз «За вклад в создание безбарьерной среды» от Платинового спонсора Премии, компании «Триколор ТВ», вручён телеканалу «Инва ТВ».

Специальным призом «За вклад в развитие тематического телевидения» от Генерального партнёра Премии, компании Eutelsat, отмечен медиахолдинг «Ред Медиа».

Специальный приз «За интересный контент и активное участие в совместных маркетинговых актив-

ностях» от Золотого спонсора Премии, компании «Билайн», вручён телеканалу Universal Channel.

Специальным призом «За разработку инновационного пользовательского интерфейса» от партнёра Премии, компании NDS, отмечена компания BCC.

Специальным призом «За развитие спутникового вещания» от партнёра Премии, ФГУП «Космическая связь», отмечена компания «Югрател».

Специальным призом «Лучший нишевый канал по версии Генерального информационного партнёра Премии, журнала «Теле-Спутник», отмечен телеканал Cartoon Network.

«Большая Цифра» – первая в России Национальная Премия в области многоканального цифрового телевидения. Присуждается третий год подряд. Основная задача премии – популяризация новых технологий, услуг и контента среди операторов и абонентов сетей многоканального цифрового ТВ. Проект объединяет ключевых игроков рынка и содействует реализации федеральной целевой программы «Развитие телерадиовещания в 2009-2015 гг.»

www.bigdigit.ru

ВЫСТАВКИ:**22.05 – 25.05.2012**

КОМПЛЕКСНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ 2012, Международный салон. ВВЦ. ОРГАНИЗАТОРЫ: Министерство РФ по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий, МВД РФ, Пограничная служба Федеральной службы безопасности РФ, Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству, ФГУП «Рособоронэкспорт». www.isse-russia.ru

25.06 – 29.06.2012

НЕФТЕГАЗ, 14-я международная выставка по оборудованию и технологиям для нефтегазового комплекса. ЭКСПОЦЕНТР. ОРГАНИЗАТОР: ЗАО «Экспоцентр». www.neftegaz-expo.ru

10.09 – 12.09.2012

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

06.11 – 08.11.2012

НАТЕХРО, Международная выставка профессионального оборудования и технологий для теле-, радио-, интернет вещания и кинопроизводства. ВВЦ. ОРГАНИЗАТОРЫ: Национальная ассоциация телерадиовещателей России (НАТ), Фонд Эдуарда Сагалаева – Фонд развития телерадиовещания, электронных СМИ и интернет-технологий и компания «ЭкспоНАТ». www.natexpo.ru

ЭКСПОЦЕНТР ПРИГЛАШАЕТ

«Экспоцентр» – всемирно известная российская выставочная компания, отметившая в 2009 году своё 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, проходят более 600 конгрессов, симпозиумов, конференций.

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

05.06 – 06.06.2012

eLearnExpo-2012 / ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ В КОМПАНИЯХ И УЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ-2012, 9-я международная специализированная выставка и конференция, павильон 2 (зал 4 – «Платинум»)

13.06 – 16.06.2012

ЭЛЕКТРО-2012, 21-я международная выставка электрооборудования для энергетики, электротехники и электроники, энерго- и ресурсосберегающие технологии, бытовая электротехника, павильоны 2, 8

13.06 – 16.06.2012

МИР СТЕКЛА-2012, 14-я международная выставка стеклопродукции, технологий и оборудования для изготовления и обработки стекла, павильоны 1, «Форум», открытые площадки

13.06 – 15.06.2012

СОВРЕМЕННОЕ ХЛЕБОПЕЧЕНИЕ-2012, 18-я международная выставка по хлебопекарному оборудованию и ингредиентам, павильоны 7 (залы 3, 4, 5, 6), 3

СТРОЧНЫЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ**БАННОЕ ДЕЛО**

• **ВОЛКОВСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ: ЛУЧШИЙ ПАР В РОССИИ!** Бани и парные. Строительство. Приглашаем на персональный тест-драйв
8 (916) 673 7325 www.volkovpar.ru

ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ

• **«ТАКСИ «ПРЕСТИЖ»:** транспортное обслуживание корпоративных и частных клиентов. Работа по безналичному расчёту. Минимальный заказ 20 мин от 300 рублей
(495) 514 2424 www.mostaxiprestige.ru

СТРОИТЕЛЬСТВО

• **2 СРУБА СО СКЛАДА Г.ОДИНЦОВО, оцилиндрованное бревно**, диаметр 22 см, 6х6 м, высота 2,80 см, 150 тыс. руб. Лес зимний с Севера.
8 (963) 961 4549 – Сергей



Главный редактор – В.Чернышев
Отв. секретарь – С.Копачинская
Выпускающий редактор – Л.Зарубинская
Дизайн и вёрстка – Ю.Белая, С.Фомина

Корреспонденты:

И.Алгаев, А.Дмитриева, А.Жукова, Л.Золотарёва, В.Карелина, Д.Китина, Ю.Кравченко, И.Пяткин, А.Сушина, О.Чупахина

График выпусков:

№ 152	17 мая	энергетика
№ 153	1 июня	нефть и газ
№ 154	17 июня	строительство
№ 155	1 июля	безопасность
№ 156	17 июля	автоматизация
№ 157	1 августа	строительство
№ 158	1 сентября	загородный дом
№ 159	17 сентября	энергетика

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 возможны только с письменного разрешения редакции.

Порядковый номер журнала: № 151 2012 год.
Номер подписан в печать: 10.05.2012
Отпечатано в типографии «Юнион Принт», г. Н.Новгород
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 gross-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.

ПРОРЫВ НА РЫНКЕ БИЗНЕС-МЕДИА

ASPmedia24.ru

АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОГРАММ



Новые уникальные возможности появились у отечественного бизнес-сообщества благодаря новому интернет-ресурсу, который разработало и запустило «Агентство стратегических программ» в партнёрстве с Издательским домом «Глобус-Стиль».

В российском и международном интернет-пространстве начал круглосуточное вещание мультимедийный информационно-деловой портал «ASPMedia24.ru» («ASPMedia24.com»). Оперативная информация из государственных, общественных и коммерческих структур об экономической жизни в стране и мире, свежая пресса, горячая тема дня, аудио- и видеотрансляции в режиме реального времени, статистика, опросы, аналитика и комментарии авторитетных экспертов, календарь предстоящих событий, график проведения крупнейших коммерческих выставок в России и за рубежом, площадка для интерактивного форума, а также другие медиа услуги.

«ASPMedia24»

— ваш навигатор
и точка опоры
в бизнесе. Реальная
информация для
реального дела.